

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Мухамбеталиева Алсу Сабировна

Должность: Ведущий специалист отдела МКО

Дата подписания: 29.05.2026 19:55:01

Уникальный программный ключ:

a704735d5ef2b8c074250c71401f1621051fbb6e1

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»**



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по УГиЦТ

А.В. Павлова

22.05.25 г.

Рабочая программа дисциплины Организация туроперейтинга

Закреплена за кафедрой

Кафедра сервиса и туризма

Учебный план

43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий

Квалификация

бакалавр

Форма обучения

очная

Общая трудоемкость

4 ЗЕТ

Часов по учебному плану

144

Виды контроля в семестрах:

в том числе:

экзамены 5

аудиторные занятия

48

самостоятельная работа

60

часов на контроль

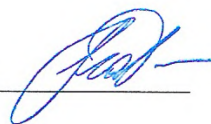
36

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
Неделя	17 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	48	48	48	48
Контактная работа	48	48	48	48
Сам. работа	60	60	60	60
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

Автор (ы) программы:

к.э.н., Доц., Веслогузова Мария Владимировна



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 13.03.2025 г. № 8

Зав. кафедрой Веслогузова М.В.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	Сформировать у обучающихся системное понимание сущности, функций и технологий туроперейтинга как ключевого звена в создании и реализации туристского продукта, а также развить практические навыки проектирования туров, организации обслуживания туристов и управления договорными отношениями с поставщиками услуг в современных экономических условиях.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.В.ДВ.01
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Обучение служением	
2.1.2	Основы российской государственности	
2.1.3	История России	
2.1.4	Основы военной подготовки	
2.1.5	Безопасность жизнедеятельности	
2.1.6	Философия	
2.1.7	Правоведение	
2.1.8	Русский язык	
2.1.9	Иностранный язык	
2.1.10	Основы экономики и менеджмента	
2.1.11	Физическая культура и спорт	
2.1.12	Информационные технологии	
2.1.13	Иностранный язык делового общения (второй)	
2.1.14	Введение в туризм	
2.1.15	Экономика туризма	
2.1.16	Маркетинг в туризме	
2.1.17	Прикладная математика и математические методы и модели в управленческой деятельности	
2.1.18	Автоматизированные системы управления в сфере туризма	
2.1.19	Номенклатура географических названий	
2.1.20	Пакеты прикладных программ для организаций туризма	
2.1.21	Туристско-рекреационное ресурсоведение	
2.1.22	География туризма	
2.1.23	Предпринимательство в сфере туризма	
2.1.24	Профессиональная этика и этикет	
2.1.25	Организация работы гида-экскурсовода	
2.1.26	История Татарстана	
2.1.27	Технологическая практика	
2.1.28	Ознакомительная практика	
2.1.29	Проектирование бизнес-процессов в туристских организациях	
2.1.30	Управление деятельностью туроператора и турагентства	
2.1.31	Культурология	
2.1.32	Основы менеджмента	
2.1.33	Основы исследовательской деятельности	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Туристско-рекреационное проектирование территорий	
2.2.2	Управление проектами в туризме	
2.2.3	Налоги и налогообложение	
2.2.4	Страхование в туризме	
2.2.5	Документационное обеспечение управления предприятием туризма	
2.2.6	Курортоведение	
2.2.7	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	
2.2.8	Туристские формальности	
2.2.9	Технология экскурсионной деятельности	

2.2.10	Технология транспортного и экскурсионного обслуживания
2.2.11	Технология и организация обслуживания туристов на предприятиях питания
2.2.12	Культура питания народов мира
2.2.13	Анализ финансово-хозяйственной деятельности в туристских организациях
2.2.14	Финансовый менеджмент в туристских организациях
2.2.15	Стандартизация и сертификация в туризме
2.2.16	Управление качеством в туризме
2.2.17	Государственное регулирование в туризме
2.2.18	Маркетинг туристских территорий
2.2.19	Брендинг туристских территорий
2.2.20	Преддипломная практика
2.2.21	Организационно-управленческая
2.2.22	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы
2.2.23	Деловое общение на иностранном языке
2.2.24	Основы подготовки выпускной квалификационной работы

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ПК-3: Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий

ПК-3.1: Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста

Знать:

Основы проектирования и технологические платформы для создания персонализированных туров.

Уметь:

Подбирать и комбинировать туристские услуги в цифровом продукте, используя CRM-системы и конструкторы туров.

Владеть:

Навыком формирования комплексного предложения с использованием онлайн-карт, систем бронирования и мультимедийного контента.

ПК-3.2: Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг

Знать:

Технологии онлайн- и офлайн-продвижения, электронные системы платежей и договорной работы.

Уметь:

Осуществлять продажи через различные digital-каналы, применяя инструменты маркетинга и аналитики.

Владеть:

Методами работы с системами бронирования (Amadeus, Gabriel) и онлайн-кассами для завершения сделки.

ПК-3.3: Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов

Знать:

Принципы деловой коммуникации, основы договорного права и форматы электронного документооборота.

Уметь:

Проводить согласование условий контрактов и совместных программ с использованием средств видеосвязи и электронной подписи.

Владеть:

Техниками ведения переговоров в мессенджерах и на специализированных платформах туриндустрии.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции
	Раздел 1. Основы туроперейтинга и проектирование туристского продукта			
1.1	Содержание понятия туроперейтинг /Тема/	5	0	

1.2	Содержание понятия туроперейтинг /Лек/	5	4	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1
1.3	Содержание понятия туроперейтинг /Пр/	5	4	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1
1.4	Содержание понятия туроперейтинг /Ср/	5	8	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1
1.5	Функции и задачи туроператора /Тема/	5	0	
1.6	Функции и задачи туроператора /Лек/	5	2	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1
1.7	Функции и задачи туроператора /Пр/	5	4	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1
1.8	Функции и задачи туроператора /Ср/	5	9	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1
1.9	Концепция создания туристского продукта /Тема/	5	0	
1.10	Концепция создания туристского продукта /Лек/	5	2	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
1.11	Концепция создания туристского продукта /Пр/	5	4	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
1.12	Концепция создания туристского продукта /Ср/	5	8	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
1.13	Туристский продукт и пакет услуг /Тема/	5	0	
1.14	Туристский продукт и пакет услуг /Лек/	5	2	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1
1.15	Туристский продукт и пакет услуг /Пр/	5	4	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1
1.16	Туристский продукт и пакет услуг /Ср/	5	6	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1
	Раздел 2. Операционно- технологическое и инфраструктурное обеспечение туристской деятельности			

2.1	Проектирование тура и программа обслуживания /Тема/	5	0	
2.2	Проектирование тура и программа обслуживания /Лек/	5	2	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.3	Проектирование тура и программа обслуживания /Пр/	5	4	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.4	Проектирование тура и программа обслуживания /Ср/	5	2	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.5	Бизнес-планирование в туроперейтинге /Тема/	5	0	
2.6	Бизнес-планирование в туроперейтинге /Лек/	5	2	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.7	Бизнес-планирование в туроперейтинге /Пр/	5	4	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.8	Бизнес-планирование в туроперейтинге /Ср/	5	2	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.9	Поставщики услуг и подготовка туроперейтинговой программы /Тема/	5	0	
2.10	Поставщики услуг и подготовка туроперейтинговой программы /Лек/	5	1	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1
2.11	Поставщики услуг и подготовка туроперейтинговой программы /Пр/	5	2	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1
2.12	Поставщики услуг и подготовка туроперейтинговой программы /Ср/	5	10	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1
2.13	Заключение договоров с поставщиками услуг /Тема/	5	0	

2.14	Заключение договоров с поставщиками услуг /Лек/	5	1	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.15	Заключение договоров с поставщиками услуг /Пр/	5	6	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.16	Заключение договоров с поставщиками услуг /Ср/	5	15	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
	Раздел 3. Итоговый контроль			
3.1	Экзамен /Тема/	5	0	
3.2	Экзамен /Экзамен/	5	36	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

ВОПРОСЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ (ДОКЛАДЫ)

Тема 1. Содержание понятия туроперейтинг

1. Туроператор vs турагент: ключевые различия в функциях и ответственности.
2. Инициативный и рецептивный туроператор: сравнительный анализ.
3. Классификация туроператоров по видам деятельности (массовые, специализированные и т.д.).
4. Роль туроператора как организатора и интегратора туристских услуг.

Тема 2. Функции и задачи туроператора

1. Ключевые функции туроператора: производственная, сервисная, стратегическая.
2. Задачи туроператора на этапе формирования турпродукта.
3. Роль туроператора в ценообразовании и продвижении тура.
4. Контроль качества как основная задача туроператора на этапе реализации тура.

Тема 3. Концепция создания туристского продукта

1. Концепция гостеприимства в основе турпродукта.
2. Классы обслуживания (люкс, эконом): отличия и целевая аудитория.
3. Основные постулаты (принципы) туроперейтинга при создании продукта.
4. Барьеры на пути реализации туруслуг и современные способы их преодоления.

Тема 4. Туристский продукт и пакет услуг

1. Алгоритм разработки турпродукта: от идеи до реализации.
2. Виды турпродукта: инклюзив-тур и заказной (индивидуальный) тур.
3. Структура цены турпакета: себестоимость, наценка, комиссия.
4. Пакет услуг как ядро стандартизированного турпродукта.

Тема 5. Проектирование тура и программа обслуживания

1. Основные требования к проектированию тура (комплексность, этичность, безопасность).
2. Программа обслуживания: структура и обязательные элементы.
3. Механизмы контроля качества при проектировании тура.
4. Реализация постулатов туроперейтинга в программе обслуживания.

Тема 6. Бизнес-планирование в туроперейтинге

1. Структура и ключевые разделы бизнес-плана туроператора.
2. Производственный и маркетинговый план в деятельности туроператора.
3. Особенности финансового планирования в туроперейтинге.
4. Бизнес-план как инструмент управления рисками и повышения эффективности.

Тема 7. Поставщики услуг и подготовка туроперейтинговой программы

1. Основные категории поставщиков услуг для туроператора.
2. Этапы и сроки подготовки туроперейтинговой программы.
3. Критерии выбора и оценки надежности поставщиков.
4. Договорная документация с поставщиками: требования и особенности.

Тема 8. Заключение договоров с поставщиками услуг

1. Типы договорных отношений с поставщиками в туризме (агентские, комиссионные, прямые).
2. Ключевые разделы и обязательные условия договора с поставщиком.
3. Особенности оформления договорной документации в РФ (с учетом 132-ФЗ).
4. Международная практика заключения договоров с зарубежными поставщиками.

Практическая работа (Задачи для текущего контроля знаний)

Практическая работа №1. Содержание понятия туроперейтинг

Задача: Туроператор «ВолгаТур» разрабатывает и продаёт туры по Золотому Кольцу России для иностранных туристов, приезжающих в Москву. К какому виду (по месту деятельности и функции) относится данный туроператор? Ответ обоснуйте.

Ответ: Это рецептивный (въездной) туроператор. Он работает на приём туристов (иностранцев) на территории своей страны (России) и организует для них услуги внутри страны назначения.

Практическая работа №2. Функции и задачи туроператора

Задача: Туроператор «Солнце» закупил у авиакомпании блок мест на рейс по цене 100\$ за место, а у отеля — блок номеров по 50\$ за номер за ночь. Прямые операционные расходы на один турпакет составляют 20\$. Желаемая рентабельность — 25% от себестоимости. Рассчитайте минимальную отпускную цену турпакета «перелёт + 7 ночей» для одного туриста.

Ответ:

1. Себестоимость: Авиаперелёт (100\$) + Проживание ($50\$ \cdot 7 \text{ ночей} = 350\$$) + Операционные расходы (20\$) = 470\$.
2. Минимальная цена с рентабельностью: $470\$ + 25\% = 470\$ + 117.5\$ = 587.5\$$.

Практическая работа №3. Концепция создания туристского продукта

Задача: Клиент хочет тур в Париж, но опасается языкового барьера и высокой стоимости. Предложите 2-3 конкретные меры, которые туроператор может заложить в концепцию тура, чтобы преодолеть эти барьеры.

Ответ: 1) Включить в пакет услуги русскоговорящего гида или host-ассистента на ключевых точках (встреча в аэропорту, обзорная экскурсия). 2) Разработать бюджетный вариант тура с проживанием в отеле 2-3* на окраине, но с удобной транспортной развязкой, и включить в цену проездной на метро. 3) Создать подробную памятку-разговорник на русском с базовыми фразами и карту с отмеченными местами.

Практическая работа №4. Туристский продукт и пакет услуг

Задача: Определите, к какому виду тура (инклюзив-тур или заказной) относятся следующие предложения:

1. «Неделя в Анталии, перелёт, трансфер, отель 5* all inclusive, мед. страховка».
2. «Для вас индивидуально подберут отель в Риме, забронируют билеты на поезд во Флоренцию и купят билеты в галерею Уффици».

Ответ:

3. Инклюзив-тур (пакетный тур) — стандартизированный набор услуг.
4. Заказной (индивидуальный) тур — услуги комплектуются под конкретного клиента.

Практическая работа №5. Проектирование тура и программа обслуживания

Задача: В программе тура «Выходные в Санкт-Петербурге» указано: «Экскурсия в Эрмитаж». Сформулируйте эту услугу согласно требованиям к программе обслуживания (точность, комплексность).

Ответ: «Экскурсия в Государственный Эрмитаж. Включено: входной билет с фиксированным временем посещения на 15:00, услуги аккредитованного гида-искусствоведа (1,5 часа), групповой трансфер до музея от гостиницы. Дата: 12.10.2024. Сбор группы в холле отеля в 14:30.»

Практическая работа №6. Бизнес-планирование в туроперейтинге

Задача: Туроператор планирует продать за сезон 500 турпакетов. Средняя цена пакета — 800\$. Доля переменных затрат (закупка услуг, комиссия) в цене — 70%. Постоянные затраты (аренда, зарплата, реклама) за сезон — 80 000\$. Рассчитайте прибыль до налогообложения.

Ответ:

1. Выручка: $500 \cdot 800\$ = 400\,000\$$.
2. Переменные затраты: $400\,000\$ \cdot 0.7 = 280\,000\$$.
3. Валовая прибыль: $400\,000\$ - 280\,000\$ = 120\,000\$$.
4. Прибыль до налогообложения: $120\,000\$ - 80\,000\$ (\text{постоянные затраты}) = 40\,000\$$.

Практическая работа №7. Поставщики услуг и подготовка программы

Задача: Перечислите не менее 5 типов ключевых поставщиков услуг для туроператора, организующего пляжный тур в Грецию.

Ответ: 1) Авиакомпания (чартерная/регулярная). 2) Сеть отелей или конкретный отель. 3) Трансферная компания (встреча в аэропорту). 4) Страховая компания (медицинская страховка). 5) Экскурсионное бюро в стране назначения. (Дополнительно: консульский отдел/визовый центр, оператор связи (SIM-карты), компании по аренде авто).

Практическая работа №8. Заключение договоров с поставщиками услуг

Задача: Туроператор «Лето» заключает договор с отелем на блок мест. Какой принципиально важный пункт должен быть прописан в договоре, чтобы защититься от ситуации, когда отель внезапно повышает цены в высокий сезон?

Ответ: В договоре должна быть четко зафиксирована цена (тариф) на размещение и условия её изменения. Должен быть пункт о том, что тарифы остаются неизменными на протяжении всего срока действия договора (или на конкретный сезон), либо прописан четкий механизм их изменения (например, не более чем на X% и с уведомлением за N дней).

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Понятие и сущность туроперейтинга.
2. Основные функции туроператора.

3. Ключевые задачи туроператора на разных этапах работы.
4. Отличия туроператора от турагента.
5. Инициативные и рецептивные туроператоры: сравнительная характеристика.
6. Классификация туроператоров по виду деятельности.
7. Понятие и структура туристского продукта.
8. Основные этапы создания (разработки) турпродукта.
9. Виды туров: инклюзив-тур и заказной тур.
10. Концепция гостеприимства в туристском продукте.
11. Классы обслуживания в туризме (люкс, эконом и др.).
12. Основные принципы (постулаты) туроперейтинга.
13. Требования к проектированию тура.
14. Программа обслуживания туристов: содержание и требования.
15. Контроль качества в деятельности туроператора.
16. Ценообразование на турпродукт: основные составляющие цены.
17. Роль бизнес-планирования в деятельности туроператора.
18. Структура бизнес-плана туроператорской фирмы.
19. Основные категории поставщиков услуг в туризме.
20. Критерии выбора поставщиков услуг для туроператора.
21. Этапы подготовки туроперейтинговой программы.
22. Договорные отношения туроператора с поставщиками услуг.
23. Виды договоров, используемых в туроперейтинге.
24. Особенности заключения договоров с зарубежными поставщиками.
25. Маркетинговая деятельность туроператора.
26. Каналы сбыта и продвижения турпродукта.
27. Роль рекламы в деятельности туроператора.
28. Документооборот в туроперейтинге (туристская путевка, ваучер).
29. Особенности работы туроператора на внутреннем и международном рынках.
30. Современные тенденции и вызовы в туроперейтинге.

Задачи к экзамену

Задача 1. Сравнение понятий.

Компания «Альфа» закупает блоки мест в отелях Турции, формирует пакеты туров и продаёт их через сеть агентств.

Компания «Бета» принимает в Москве немецких туристов и организует для них экскурсии, бронируя услуги местных гидов и ресторанов.

Определите, к какому типу относится каждая компания.

Решение:

Компания «Альфа» – инициативный туроператор (отправляет туристов за рубеж).

Компания «Бета» – рецептивный туроператор (принимает туристов в своей стране).

Задача 2. Ценообразование.

Себестоимость тура (закупка услуг) – 40 000 руб.

Операционные расходы – 5 000 руб. на тур.

Плановая рентабельность – 30% от полной себестоимости.

Рассчитайте отпускную цену.

Решение:

Полная себестоимость = 40 000 + 5 000 = 45 000 руб.

Прибыль = 45 000 × 0,3 = 13 500 руб.

Цена = 45 000 + 13 500 = 58 500 руб.

Задача 3. Поставщики услуг.

Перечислите 4 основных типа поставщиков для туроператора, продающего пляжные туры в Сочи.

Решение:

Транспортная компания (перевозка).

Гостиницы.

Экскурсионные бюро.

Страховые компании.

Задача 4. Вид тура.

Клиенту предложили: «Перелёт Москва – Париж, 5 ночей в отеле 4*, завтраки, трансфер, страховка. Цена фиксированная».

Что это за вид тура?

Решение:

Это инклюзив-тур (пакетный тур) – стандартный набор услуг с фиксированной ценой.

Задача 5. Функции туроператора.

Из списка функций выберите те, которые относятся к туроператору, а не к турагенту:

а) заключение договоров с отелями,

б) расчёт стоимости тура,

в) продажа готовых путёвок,

г) разработка программы тура.

Решение:

К туроператору относятся: а, б, г. Продажа готовых путёвок (в) – основная функция турагента.

5.2. Темы письменных работ

Темы рефератов

1. Роль и место туроператора в современной туристской индустрии.
2. Сравнительный анализ деятельности инициативного и рецептивного туроператора.
3. Процесс создания и технология разработки нового турпродукта.
4. Особенности формирования пакетного тура на популярное направление.
5. Ценообразование в туроперейтинге: структура цены и факторы, влияющие на стоимость тура.
6. Взаимодействие туроператора с поставщиками услуг: авиакомпаниями и гостиницами.
7. Бизнес-план туроператорской компании: структура и ключевые разделы.
8. Маркетинг и продвижение турпродукта в деятельности туроператора.
9. Особенности организации индивидуального тура.
10. Контроль качества туристского обслуживания как функция туроператора.
11. Договорная работа туроператора: виды договоров и их особенности.
12. Специализированные туроператоры: особенности работы на примере детского, спортивного или событийного туризма.
13. Влияние современных технологий на деятельность туроператора.
14. Правовые аспекты деятельности туроператора в Российской Федерации.
15. Тенденции и перспективы развития туроперейтинга в современных условиях.

Краткая методологическая рекомендация по написанию реферата

Методология написания реферата базируется на последовательной реализации трех ключевых этапов. Первый этап — подготовительно-аналитический: он включает формулировку четкой цели и задач, подбор и критический анализ актуальных научных и отраслевых источников (монографии, статьи в рецензируемых журналах, данные профессиональных ассоциаций), а также разработку детального плана, структурирующего логику изложения. На этом этапе принципиально важно выявить проблемное поле темы и различные научные позиции по рассматриваемому вопросу.

Второй этап — исследовательско-оформительский, суть которого заключается в системном изложении материала в соответствии с классической структурой (введение, основная часть, заключение). Основная часть должна демонстрировать не компиляцию источников, а их анализ, сравнение и синтез, подкрепленный конкретными примерами и данными. Заключение должно содержать обобщенные выводы, напрямую вытекающие из текста и подтверждающие достижение поставленной цели. Обязательным условием является корректное оформление цитат, ссылок и списка литературы по действующему ГОСТу.

5.3. Фонд оценочных средств

Задания для самостоятельной работы

Задание 1 (Тема 1).

Туристическая фирма «Меридиан» не разрабатывает собственные туры, а продает готовые пакеты от крупных операторов, получая за это комиссию. Определите, является ли «Меридиан» туроператором, и обоснуйте свой ответ. Кем она является на туристическом рынке?

Ответ для самопроверки: Нет, не является. «Меридиан» – это турагент. Его основная функция – розничная продажа (реализация) готовых турпакетов, разработанных туроператором, за комиссионное вознаграждение.

Задание 2 (Тема 2).

Основываясь на функциях туроператора, распределите следующие действия по трем группам: 1) Производственная, 2) Сервисная, 3) Стратегическая.

Действия: а) Заключение договора с отелем; б) Сбор отзывов от туристов после поездки; в) Разработка нового экскурсионного маршрута; г) Анализ сезонного спроса на направления; д) Помощь туристу при задержке рейса; е) Расчет стоимости тура.

Ответ для самопроверки:

- * Производственная (создание продукта): а), в), е)
- * Сервисная (обслуживание клиентов): б), д)
- * Стратегическая (развитие и анализ): г)

Задание 3 (Тема 3/4).

Перед вами два туристических предложения. Определите, какое из них описывает инклюзив-тур, а какое – индивидуальный (заказной) тур.

1. «Мы предлагаем вам уникальный маршрут по Японии, составленный лично для вас. Вы сами выбираете города, тематику экскурсий (аниме, гастрономия, история) и уровень отелей. Мы все бронируем».
2. «Горящий тур! Анталия, отель 5*, 10 ночей, все включено. Вылет каждую пятницу из Москвы. Цена указана за одного человека при двухместном размещении».

Ответ для самопроверки:

1. Индивидуальный (заказной) тур – продукт создается под конкретного клиента.

2. Инклюзив-тур (пакетный тур) – стандартизированный, серийный продукт с фиксированным набором услуг.

Задание 4 (Тема 5).

В программе тура «Рождественская Прага» есть расплывчатая формулировка: «Экскурсия по городу». Перечислите 3 конкретных параметра, которые необходимо добавить, чтобы услуга соответствовала требованиям точности программы обслуживания.

Ответ для самопроверки (вариант):

1. Продолжительность (например, 3 часа).
2. Конкретный объект/маршрут (например, «Пражский Град и Мала Страна»).
3. Условия (например, «пешеходная экскурсия с гидом на русском языке»).

Задание 5 (Тема 6).

Рассчитайте себестоимость одного турпакета, если известно: стоимость авиаперелета – 150 евро, проживание в отеле (7 ночей) – 70 евро/ночь, трансфер – 20 евро, страхование – 10 евро. Операционные расходы туроператора на пакет составляют 15% от стоимости закупки услуг.

Ответ для самопроверки:

1. Закупка услуг: $150 + (70 \cdot 7) + 20 + 10 = 150 + 490 + 20 + 10 = 670$ евро.
2. Операционные расходы: $670 \cdot 0.15 = 100.5$ евро.
3. Полная себестоимость пакета: $670 + 100.5 = 770.5$ евро.

Задание 6 (Тема 7).

Составьте список из 5 основных типов поставщиков, без которых не может работать туроператор, продающий пляжные туры в Таиланд.

Ответ для самопроверки (вариант):

1. Авиакомпания (на рейс в Бангкок/Пхукет).
2. Отель (или сеть отелей) на курорте.
3. Трансферная компания (из аэропорта до отеля).
4. Страховая компания (оформление страхового полиса).
5. Местное экскурсионное бюро или гид.

Задание 7 (Тема 8).

При заключении договора с отелем туроператору важно защитить себя от двух основных рисков. Назовите их и предложите, какие пункты должны быть в договоре для минимизации каждого.

Ответ для самопроверки (вариант):

1. Риск 1: Внезапное повышение цен. Пункт в договоре: Фиксация тарифов на определенный период (сезон) или четкий регламент их изменения с предварительным уведомлением.
2. Риск 2: Отказ в предоставлении забронированных номеров (овербукинг). Пункт в договоре: Гарантия размещения в ~~同等~~ ~~отеле~~ ~~за счет виновной стороны и компенсация.~~ ~~или~~ ~~более~~ ~~высокого~~ ~~отеле~~ ~~за счет виновной стороны и компенсация.~~

Задание 8.

Проанализируйте короткое описание и определите, о каком виде туроператора (по классификации из Темы 1) идет речь: «Компания «Северное Сияние» специализируется на сложных приключенческих турах на Камчатку для небольших групп. Они сами разрабатывают маршруты, нанимают инструкторов и обеспечивают полную логистику в регионе».

Ответ для самопроверки: Это специализированный (на определенном виде туризма) и инициативный (работающий на отправку туристов из своего региона) туроператор. Также его можно отнести к туроператорам внутреннего туризма.

Тест

1. Туроперейтинг – это:

- а) Деятельность по розничной продаже готовых туров
- б) Деятельность по организации путешествий и формированию туров из услуг поставщиков
- в) Деятельность по предоставлению гостиничных услуг

Ответ: б)

2. Главное отличие туроператора от турагента:

- а) Туроператор работает с клиентами напрямую, а агент – нет
- б) Туроператор формирует комплексный туристский продукт, а агент его продает
- в) Туроператор всегда крупнее по размеру компании

Ответ: б)

3. Какой туроператор работает на прием туристов в своей стране?

- а) Инициативный
- б) Рецептивный
- в) Отправляющий

Ответ: б)

4. Кто является основным поставщиком услуг для туроператора, организующего пляжный отдых?

- а) Страховая компания
- б) Авиаперевозчик
- в) Гостиница

Ответ: в)

5. Стандартный набор услуг, продаваемый по единой фиксированной цене – это:

а) Индивидуальный тур

б) Инклюзив-тур

в) Гастрономический тур

Ответ: б)

6. Какой класс обслуживания предполагает минимальный набор услуг и экономичное размещение?

а) Люкс

б) Первый класс

в) Эконом-класс (туристский класс)

Ответ: в)

7. Первым этапом разработки турпродукта обычно является:

а) Заключение договоров с поставщиками

б) Изучение спроса на рынке

в) Расчет стоимости тура

Ответ: б)

8. Основная функция турагента:

а) Формирование тура

б) Розничная продажа туров

в) Заключение договоров с отелями

Ответ: б)

9. Документ, который туроператор выдает туристу для подтверждения права на получение услуг в месте отдыха – это:

а) Договор

б) Путевка

в) Ваучер

Ответ: в)

10. Что такое «овербукинг» в деятельности туроператора?

а) Продажа туров по завышенной цене

б) Продажа большего числа туров, чем есть подтвержденных мест у поставщика

в) Перерасход средств на рекламу

Ответ: б)

11. Финансовая гарантия туроператора в РФ – это:

а) Его уставной капитал

б) Страхование ответственности или банковская гарантия

в) Прибыль за предыдущий год

Ответ: б)

12. Что НЕ входит в прямые (переменные) затраты туроператора при формировании цены тура?

а) Стоимость авиаперелета

б) Арендная плата за офис

в) Оплата проживания в отеле

Ответ: б)

13. Туроператор, организующий туры только для школьников, является:

а) Массовым

б) Специализированным

в) Рецептивным

Ответ: б)

14. Кто НЕ является прямым поставщиком услуг для туроператора?

а) Гостиница

б) Турагент

в) Экскурсионное бюро

Ответ: б)

15. Договор, по которому гостиница предоставляет туроператору фиксированный блок мест, – это:

а) Агентский договор

б) Договор комиссии

в) Договор о квоте мест

Ответ: в)

16. Что такое «чартерный рейс»?

а) Рейс, арендованный туроператором для перевозки своих туристов

б) Регулярный рейс авиакомпании

в) Рейс с повышенным комфортом

Ответ: а)

17. Главная цель бизнес-плана туроператора:

а) Получение кредита в банке

б) Системное планирование деятельности и оценка ее эффективности

в) Увольнение неэффективных сотрудников

Ответ: б)

18. Какая из перечисленных услуг обычно НЕ входит в базовый пакет инклюзив-тура?

а) Авиаперелет

б) Проживание

в) Индивидуальная экскурсия по запросу

Ответ: в)

19. В чью пользу турист покупает страховой полис при оформлении тура?

- а) В пользу туроператора
- б) В пользу авиакомпании
- в) В свою собственную пользу

Ответ: в)

20. Маршрут – это:

- а) Путь следования туриста, включающий различные пункты посещения
- б) Документ, удостоверяющий личность туриста
- в) Скидка при раннем бронировании

Ответ: а)

21. Что такое «горящий тур»?

- а) Тур в жаркие страны
- б) Тур, продаваемый со значительной скидкой незадолго до выезда
- в) Тур, связанный с повышенным риском

Ответ: б)

22. Какой раздел бизнес-плана описывает, как туроператор будет привлекать клиентов?

- а) Финансовый план
- б) Производственный план
- в) Маркетинговый план

Ответ: в)

23. Деятельность по оценке соответствия услуг заявленному качеству – это:

- а) Маркетинг
- б) Контроль качества
- в) Ценообразование

Ответ: б)

24. Какой документ является основным при возникновении спора между туристом и туроператором?

- а) Рекламный буклет
- б) Договор о реализации туристского продукта
- в) Туристская путевка

Ответ: б)

25. Тенденция, связанная с экологической и социальной ответственностью в туризме, – это:

- а) Массовый туризм
- б) Устойчивый туризм
- в) Индивидуальный туризм

Ответ: б)

5.4. Перечень видов оценочных средств

Вопросы текущего контроля (доклады на заданную тему).

Практическая работа (Задачи для текущего контроля знаний).

Задания для самостоятельного изучения.

Тестовые задания.

Темы рефератов

Индивидуальные задания

Вопросы к экзамену

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Процедуры оценки сформированности компетенций в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации

Компетенция

ПК-3: Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий

ПК-3.1: Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста

ПК-3.2: Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг

ПК-3.3: Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов

Практическая работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Результаты выполнения работы не удовлетворяют всем требованиям, установленным преподавателем к данному виду работы.

Низкий (Удовлетворительно) - Работа с преобладанием компиляции, отсутствие творческого и самостоятельного подхода к раскрытию темы.

Средний (Хорошо) - Работа, содержащая элементы компиляции с соответствием основным требованиям к оформлению и содержанию работы – средний уровень

Высокий (Отлично) - Самостоятельная, творческая, неординарная, полностью раскрывающая тему, отличающаяся разносторонностью подходов, логичная, содержащая обоснованные выводы, оформленная в соответствии с требованиями работа – высокий уровень.

Доклад на заданную тему

Не аттестован (Неудовлетворительно) - Студент выполнил работу не полностью или объем выполненной части работы не позволяет сделать правильные выводы.

Низкий уровень (Удовлетворительно) - Студент выполнил работу не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки.

Средний уровень (Хорошо) - Студент выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности

действий, но допустил 2-3 ошибки.

Высокий уровень (Отлично) - Студент выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий; в ответе правильно и аккуратно выполняет все записи, таблицы, рисунки, чертежи, графики, вычисления;/или правильно и аккуратно выполнил все задания; правильно выполняет анализ ошибок.

Ответ на вопрос экзамена

Не аттестован - Студент показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций. Не может привести примеры из реальной практики. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на поставленные вопросы или затрудняется с ответом.

Низкий уровень (Удовлетворительно) - Студент показывает недостаточные знания лекционного и практического материала, при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. На поставленные вопросы отвечает неуверенно, допускает

ошибки. В ответе не всегда присутствует логика, приводятся недостаточно веские доказательства. На поставленные вопросы затрудняется с ответами, показывает недостаточно глубокие знания.

Средний уровень (Хорошо) - Студент показывает достаточный уровень компетентности, знание лекционного и практического материала. Ответ построен логично, привлекается информативный и иллюстративный материал, но при ответе допускает некоторые ошибки в теоретической части.

Уверенно, профессионально, грамотно, ясно, четко излагает содержание вопроса. Студент знает материал, но при ответе допускает несущественные погрешности. Вопросы, задаваемые преподавателем, не вызывают существенных затруднений.

Высокий уровень (Отлично) - Студент показывает высокий уровень компетентности, знание материала, раскрывает не только основные понятия, но и анализирует их. Профессионально, грамотно, последовательно, четко излагает материал, аргументированно формулирует выводы. На вопросы отвечает уверенно, по существу.

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Форма оценивания.

Ответ на вопрос к экзамену.

Решение задачи.

Уровни сформированности компетенции:

- не аттестован (0 – 14 баллов)
- низкий (15 – 32 балла)
- средний (33 – 42 балла)
- высокий (43 – 50 баллов)

Максимум за этап промежуточной аттестации: 50 баллов.

ПЕРЕВОД РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ В ТРАДИЦИОННУЮ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА:

Рейтинговая оценка от 0 до 49 баллов соответствует традиционной оценке «Неудовлетворительно (2)». Уровень сформированности компетенции: Не аттестован.

Рейтинговая оценка от 50 до 65 баллов соответствует традиционной оценке «Удовлетворительно (3)». Уровень сформированности компетенции: Низкий уровень.

Рейтинговая оценка от 66 до 84 баллов соответствует традиционной оценке «Хорошо (4)». Уровень сформированности компетенции: Средний уровень.

Рейтинговая оценка от 85 до 100 баллов соответствует традиционной оценке «Отлично (5)». Уровень сформированности компетенции: Высокий уровень.

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины:

- не аттестован - 0 – 14;
- низкий - 15 – 32;
- средний - 33 – 42;
- высокий - 43 – 50.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации:

- не аттестован - 0 – 14;
- низкий - 15 – 32;
- средний - 33 – 42;
- высокий - 43 – 50.

Итоговая оценка сформированности компетенций:

- не аттестован - 0 – 50;
- низкий - 51 – 65;
- средний - 66 – 84;
- высокий - 85 – 100.

При итоговом оценивании сформированности компетенций оценки переводятся из 100-балльной в 4-балльную систему по следующему принципу:

Рейтинговая оценка 50 и менее - Неудовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Не аттестован.

Рейтинговая оценка 51 – 65 - Удовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Низкий.

Рейтинговая оценка 66 – 84 - Хорошо - Уровень сформированности компетенции - Средний.

Рейтинговая оценка 85 – 100 - Отлично - Уровень сформированности компетенции - Высокий.

6.1. Рекомендуемая литература			
6.1.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Феденева И. Н., Нехорошков В. П., Комарова Л. К.	Организация туристской индустрии: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л1.2	Джанджугазова Е. А.	Туристско-рекреационное проектирование: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.3	Кужель Ю. Л., Крючков А. А., Граве А. Г.	Туристское страноведение. Центральная и Южная Европа (Албания, Венгрия, Хорватия, Словения): учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.4	Исаченко Т. Е., Косарев А. В.	Туристское рекреационное ресурсоведение: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л1.5	Скобельцына А. С., Шарухин А. П.	Технологии и организация экскурсионных услуг: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.6	Кужель Ю. Л., Иванова М. В., Полынова Л. А., Сазонкина Л. В.	Туристское страноведение. Турция. Ближний Восток. Северная Африка: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.7	Игнатьева И. Ф.	Организация туристской деятельности: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.8	Шимин Н. А.	Методические указания по выполнению самостоятельной работы профессионального модуля «Предоставление туроператорских услуг»: учебно-методическое пособие	Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2017
Л1.9	Ангелина И. А., Градинарова А. А.	Туроперейтинг: учебное пособие	Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2020
Л1.10	Демьянов С. А., Потаева Г. Р.	Туроперейтинг: учебно-методическое пособие	Пинск: ПолесГУ, 2021
6.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Рассохина Т. В.	Организация туристской индустрии: менеджмент туристских дестинаций: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л2.2	Емелин С. В.	Технология и организация туроператорской деятельности: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л2.3	Жираткова Ж. В., Рассохина Т. В., Очилова Х. Ф.	Основы экскурсионной деятельности: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л2.4	Джанджугазова Е. А.	Туристско-рекреационное проектирование: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л2.5	Стахова Л. В.	Основы туризма: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л2.6	Жираткова Ж. В., Рассохина Т. В., Очилова Х. Ф., Арсений Р. М., Тарновский Л. Е.	Предоставление экскурсионных услуг: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л2.7	Игнатьева И. Ф.	Организация туристской индустрии: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л2.8	Игнатьева И. Ф.	Организация туристской деятельности: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л2.9	Емелин С. В.	Технология и организация сопровождения туристов: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л2.10	Емелин С. В.	Технология и организация турагентской деятельности: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л2.11	Скобельцына А. С., Шарухин А. П.	Технология и организация информационно-экскурсионной деятельности: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2024

Л2.12	Емелин С. В.	Организация туроператорских услуг: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2024
6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы			
Э1	РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ. Инфомагистрство		
Э2	Федеральная служба государственной статистики		
Э3	EREPORT.RU.мировая экономика		
Э4	eLibrary.Ru : научная электронная библиотека		
Э5	Информационно-правовой портал Гарант		
6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства			

стр. 15

6.3.1.1	Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016
6.3.1.2	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
6.3.1.3	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)
6.3.1.4	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
6.3.1.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)
6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем	

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)			
7.1	Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету		
7.2			

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ Методические указания определяют организацию учебного процесса по дисциплине и предназначены для формирования у обучающихся целостного понимания её структуры, содержания, видов учебной деятельности и требований к результатам освоения. Основная цель изучения дисциплины — формирование профессиональных компетенций, позволяющих решать задачи в соответствии с направленностью образовательной программы. 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ Дисциплина структурирована по модульному принципу. Каждый модуль включает теоретический материал и практическую часть, направленную на формирование умений и навыков. Текущая информация о последовательности изучения тем и формах контроля представлена в рабочей программе дисциплины. 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАБОТЕ В АУДИТОРНОМ РЕЖИМЕ 3.1. Подготовка к лекциям Предварительно ознакомьтесь с планом лекции и основными понятиями темы. В процессе лекции фиксируйте ключевые тезисы, определения, классификации, причинно-следственные связи. Своевременно задавайте уточняющие вопросы для прояснения сложных моментов. После лекции систематизируйте конспект, дополнив его материалами из рекомендованных источников. 3.2. Подготовка и участие в семинарских (практических) занятиях Изучите вопросы и задания к занятию, предложенные в методических материалах. Проработайте рекомендуемую литературу, подготовьте тезисы ответов, аргументы для дискуссии. Выполните предварительные расчеты, анализ кейсов или подготовьте материалы для групповой работы. Активно участвуйте в обсуждениях, деловых играх, презентациях, развивая навыки публичного выступления и командного взаимодействия. 4. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ 4.1. Текущий контроль Проводится в течение семестра для оценки регулярной учебной работы и включает: Выполнение практических заданий. Устные опросы, доклады, презентации. Тестирование по отдельным темам или модулям. Контрольные работы. 4.2. Промежуточная аттестация По завершении изучения дисциплины проводится зачет в форме, определенной рабочей программой. К промежуточной аттестации допускаются обучающиеся, выполнившие в полном объеме учебный план по дисциплине. 5. ПОЛУЧЕНИЕ КОНСУЛЬТАЦИЙ Для разрешения вопросов, возникающих в процессе изучения дисциплины, вы можете обращаться к преподавателю в установленные часы консультаций. Консультации проводятся с целью оказания помощи в освоении сложных тем, подготовке к контрольным мероприятиям и разъяснении требований к выполнению работ.			

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа является важнейшим элементом учебного процесса, так как это один из основных методов освоения учебных дисциплин и овладения навыками профессиональной деятельности.

На лекциях преподаватель знакомит студентов с основными положениями темы, а дальнейшее усвоение материала связано с самостоятельной работой. Развитие умений самостоятельной работы происходит в процессе подготовки к занятиям.

Развиваются умения самостоятельного поиска, отбора и переработки информации. Этому способствуют разные формы постановки заданий для подготовки к занятию, количество вопросов и их формулировка, указание конкретных источников, разделов, страниц или предоставление студентам возможности самостоятельного поиска.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и

Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме.

Критерии оценки заданий для самостоятельной работы:

Полнота и правильность выполнения всех пунктов задания.

Глубина и качество аргументации, использование релевантных теоретических концепций.

Самостоятельность мышления и творческий подход к анализу.

Качество привлеченных источников информации (актуальность, надежность).

Культура оформления работы (логичность изложения, грамотность, соответствие требованиям).

Результаты выполнения заданий самостоятельной работы могут быть использованы:

Для контроля текущего освоения материала (проверка преподавателем).

В качестве основы для выступлений на семинарских занятиях.

Для формирования портфолио учебных достижений студента.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
 УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
 УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»**



УТВЕРЖДАЮ
 Проректор по УРиЦТ
 А.В. Павлова
22.05.25 г.

**Рабочая программа дисциплины
 Технология организации туроператорских и
 турагентских услуг**

Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма		
Учебный план	43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	4 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	144	Виды контроля в семестрах: экзамены 5	
в том числе:			
аудиторные занятия	48		
самостоятельная работа	60		
часов на контроль	36		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
Неделя	17 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	48	48	48	48
Контактная работа	48	48	48	48
Сам. работа	60	60	60	60
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

Автор (ы) программы:

к.э.н., Доц., Веслогужева Мария Владимировна



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 13.03.2025 г. № 8

Зав. кафедрой Веслогужева М.В.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	формирование у студентов системных теоретических знаний и практических компетенций в области технологии, организации и продвижения туроператорских и турагентских услуг, обеспечивающих способность к проектированию, реализации и сбыту конкурентоспособного туристского продукта в рамках действующего правового поля.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.В.ДВ.01
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Обучение служением	
2.1.2	Основы российской государственности	
2.1.3	История России	
2.1.4	Основы военной подготовки	
2.1.5	Безопасность жизнедеятельности	
2.1.6	Философия	
2.1.7	Правоведение	
2.1.8	Русский язык	
2.1.9	Иностранный язык	
2.1.10	Основы экономики и менеджмента	
2.1.11	Физическая культура и спорт	
2.1.12	Информационные технологии	
2.1.13	Иностранный язык делового общения (второй)	
2.1.14	Введение в туризм	
2.1.15	Экономика туризма	
2.1.16	Маркетинг в туризме	
2.1.17	Прикладная математика и математические методы и модели в управленческой деятельности	
2.1.18	Автоматизированные системы управления в сфере туризма	
2.1.19	Номенклатура географических названий	
2.1.20	Пакеты прикладных программ для организаций туризма	
2.1.21	Туристско-рекреационное ресурсоведение	
2.1.22	География туризма	
2.1.23	Предпринимательство в сфере туризма	
2.1.24	Профессиональная этика и этикет	
2.1.25	Организация работы гида-экскурсовода	
2.1.26	История Татарстана	
2.1.27	Технологическая практика	
2.1.28	Ознакомительная практика	
2.1.29	Проектирование бизнес-процессов в туристских организациях	
2.1.30	Управление деятельностью туроператора и турагентства	
2.1.31	Культурология	
2.1.32	Основы менеджмента	
2.1.33	Основы исследовательской деятельности	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Туристско-рекреационное проектирование территорий	
2.2.2	Управление проектами в туризме	
2.2.3	Налоги и налогообложение	
2.2.4	Страхование в туризме	
2.2.5	Документационное обеспечение управления предприятием туризма	
2.2.6	Курортоведение	
2.2.7	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	
2.2.8	Туристские формальности	
2.2.9	Технология экскурсионной деятельности	

2.2.10	Технология транспортного и экскурсионного обслуживания
2.2.11	Технология и организация обслуживания туристов на предприятиях питания
2.2.12	Культура питания народов мира
2.2.13	Анализ финансово-хозяйственной деятельности в туристских организациях
2.2.14	Финансовый менеджмент в туристских организациях
2.2.15	Стандартизация и сертификация в туризме
2.2.16	Управление качеством в туризме
2.2.17	Государственное регулирование в туризме
2.2.18	Маркетинг туристских территорий
2.2.19	Брендинг туристских территорий
2.2.20	Преддипломная практика
2.2.21	Организационно-управленческая
2.2.22	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы
2.2.23	Деловое общение на иностранном языке
2.2.24	Основы подготовки выпускной квалификационной работы

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ПК-3: Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий

ПК-3.1: Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста

Знать:
Основы проектирования и технологические платформы для создания персонализированных туров.
Уметь:
Подбирать и комбинировать туристские услуги в цифровом продукте, используя CRM-системы и конструкторы туров.
Владеть:
Навыком формирования комплексного предложения с использованием онлайн-карт, систем бронирования и мультимедийного контента.

ПК-3.2: Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг
--

Знать:
Технологии онлайн- и офлайн-продвижения, электронные системы платежей и договорной работы.
Уметь:
Осуществлять продажи через различные digital-каналы, применяя инструменты маркетинга и аналитики.
Владеть:
Методами работы с системами бронирования (Amadeus, Gabriel) и онлайн-кассами для завершения сделки.

ПК-3.3: Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов
--

Знать:
Принципы деловой коммуникации, основы договорного права и форматы электронного документооборота.
Уметь:
Проводить согласование условий контрактов и совместных программ с использованием средств видеосвязи и электронной подписи.
Владеть:
Техниками ведения переговоров в мессенджерах и на специализированных платформах туристской индустрии.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции
	Раздел 1. Теоретико-методологические основы и проектирование турпродукта			

1.1	Теоретические основы туроперейтинга: функции, бизнес-модели и правовое поле /Тема/	5	0	
1.2	Теоретические основы туроперейтинга: функции, бизнес-модели и правовое поле /Лек/	5	4	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1
1.3	Теоретические основы туроперейтинга: функции, бизнес-модели и правовое поле /Пр/	5	4	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1
1.4	Теоретические основы туроперейтинга: функции, бизнес-модели и правовое поле /Ср/	5	8	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1
1.5	Технология создания и проектирования туристского продукта /Тема/	5	0	
1.6	Технология создания и проектирования туристского продукта /Лек/	5	2	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1
1.7	Технология создания и проектирования туристского продукта /Пр/	5	4	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1
1.8	Технология создания и проектирования туристского продукта /Ср/	5	9	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1
1.9	Организационно-экономический механизм туроперейтинга: поставщики и договорная работа /Тема/	5	0	
1.10	Организационно-экономический механизм туроперейтинга: поставщики и договорная работа /Лек/	5	2	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
1.11	Организационно-экономический механизм туроперейтинга: поставщики и договорная работа /Пр/	5	4	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
1.12	Организационно-экономический механизм туроперейтинга: поставщики и договорная работа /Ср/	5	8	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
1.13	Продвижение, продажи и работа с клиентом в туроперейтинге /Тема/	5	0	
1.14	Продвижение, продажи и работа с клиентом в туроперейтинге /Лек/	5	2	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1

1.15	Продвижение, продажи и работа с клиентом в туроперейтинге /Пр/	5	4	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1
1.16	Продвижение, продажи и работа с клиентом в туроперейтинге /Ср/	5	6	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1
	Раздел 2. Реализация, продвижение и правовое обеспечение туристской деятельности			
2.1	Маркетинговые коммуникации и дистрибуция в туризме /Тема/	5	0	
2.2	Маркетинговые коммуникации и дистрибуция в туризме /Лек/	5	2	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.3	Маркетинговые коммуникации и дистрибуция в туризме /Пр/	5	4	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.4	Маркетинговые коммуникации и дистрибуция в туризме /Ср/	5	2	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.5	Правовое поле и институциональные основы создания туристской фирмы /Тема/	5	0	
2.6	Правовое поле и институциональные основы создания туристской фирмы /Лек/	5	2	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.7	Правовое поле и институциональные основы создания туристской фирмы /Пр/	5	4	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.8	Правовое поле и институциональные основы создания туристской фирмы /Ср/	5	2	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.9	Сегментация рынка и потребительские тренды как основа бизнес-планирования /Тема/	5	0	
2.10	Сегментация рынка и потребительские тренды как основа бизнес-планирования /Лек/	5	1	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1

2.11	Сегментация рынка и потребительские тренды как основа бизнес-планирования /Пр/	5	2	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1
2.12	Сегментация рынка и потребительские тренды как основа бизнес-планирования /Ср/	5	10	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1
2.13	Технологии работы с клиентом: от продажи до постпродажного обслуживания /Тема/	5	0	
2.14	Технологии работы с клиентом: от продажи до постпродажного обслуживания /Лек/	5	1	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.15	Технологии работы с клиентом: от продажи до постпродажного обслуживания /Пр/	5	6	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
2.16	Технологии работы с клиентом: от продажи до постпродажного обслуживания /Ср/	5	15	ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1
	Раздел 3. Итоговый контроль			
3.1	Экзамен /Тема/	5	0	
3.2	Экзамен /Экзамен/	5	36	ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

ВОПРОСЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ (ДОКЛАДЫ)

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТУРПРОДУКТА

Тема 1. Теоретические основы туроперейтинга: функции, бизнес-модели и правовое поле

1. Сущность и экономическая роль туроперейтинга.
2. Функциональное разделение: туроператор и турагент.
3. Классификация и виды туроператоров.
4. Правовые основы туристской деятельности.
5. Бизнес-модели и организационно-правовые формы туропредприятий.

Тема 2. Технология создания и проектирования туристского продукта

1. Концепция и структура туристского продукта.
2. Инклюзив-туры и заказные туры.
3. Проектирование тура: технологическая карта и программа обслуживания.
4. Принципы гостеприимства и классы обслуживания.
5. Контроль качества турпродукта.

Тема 3. Организационно-экономический механизм туроперейтинга: поставщики и договорная работа

1. Цепочка поставщиков в туризме.
2. Договорные отношения с предприятиями размещения.
3. Организация транспортного обеспечения.
4. Работа с экскурсионными и дополнительными услугами.
5. Формирование стоимости турпакета.

Тема 4. Продвижение, продажи и работа с клиентом в туроперейтинге

1. Маркетинговый комплекс в туризме.
2. Каналы сбыта и дистрибуции турпродукта.
3. Технологии продаж и работа с возражениями.
4. Консультирование и оформление документов для клиента.
5. Постпродажное обслуживание и работа с репутацией.

РАЗДЕЛ 2. РЕАЛИЗАЦИЯ, ПРОДВИЖЕНИЕ И ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 5. Маркетинговые коммуникации и дистрибуция в туризме

1. Маркетинговые коммуникации в турбизнесе.
2. Реклама турпродукта и выбор рекламоносителей.
3. Цифровые каналы продвижения.
4. Построение и управление дистрибутивной сетью.
5. Агентские соглашения и работа с партнерами.

Тема 6. Правовое поле и институциональные основы создания туристской фирмы

1. Государственное регулирование туристской деятельности.
2. Законодательство о защите прав потребителей в туризме.
3. Финансовые гарантии и ответственность туроператора.
4. Сертификация и стандартизация туруслуг.
5. Документационное обеспечение деятельности фирмы.

Тема 7. Сегментация рынка и потребительские тренды как основа бизнес-планирования

1. Методы и критерии сегментации туристского рынка.
2. Портрет современного туриста.
3. Анализ спроса и потребительских трендов.
4. Бизнес-планирование в туроперейтинге.
5. Оценка рыночных возможностей и ниши.

Тема 8. Технологии работы с клиентом: от продажи до постпродажного обслуживания

1. Клиентоориентированность и персонафикация услуг.
2. Этапы продажи турпродукта.
3. Оформление договора и сопроводительной документации.
4. Визовая и страховую поддержка клиентов.
5. Инструктаж и сопровождение в ходе тура.
6. Работа с рекламациями и обратной связью.

Практическая работа (Задачи для текущего контроля знаний)

Задача 1: Расчет группового трансфера

Условие:

Группа 12 человек.

Стоимость микроавтобуса 800 рублей в час.

Нужны 4 трансфера по 1 часу.

Решение:

- 1) Общее время: $4 \times 1 = 4$ часа
- 2) Стоимость: $4 \times 800 = 3200$ рублей
- 3) Стоимость на человека: $3200 \div 12 \approx 267$ рублей

Ответ:

3200 рублей на группу, 267 рублей с человека.

Задача 2: Квота мест в отеле

Условие:

Договор на 10 номеров с гарантией заполнения 80%.

Стоимость номера 3000 руб/сутки.

Сколько заплатит туроператор за 1 сутки?

Решение:

- 1) Гарантированное количество: $10 \times 80\% = 8$ номеров
- 2) Сумма: $8 \times 3000 = 24000$ рублей

Ответ:

24000 рублей.

Задача 3: Наценка турагента

Условие:

Тур стоит 50000 рублей.

Наценка турагента 10%.

Агентское вознаграждение 5% от стоимости тура.

Сколько получит агент?

Решение:

- 1) Цена с наценкой: $50000 \times 1.10 = 55000$ рублей
- 2) Вознаграждение: $50000 \times 5\% = 2500$ рублей

Ответ:

Агент получит 2500 рублей вознаграждения, клиент заплатит 55000 рублей.

Задача 4: Чартерный рейс

Условие:

Чартерный самолет на 180 мест.

Билет стоит 15000 рублей.

Сборы аэропорта 2500 рублей с билета.

Аренда самолета 2 млн рублей.

Найти точку безубыточности по количеству проданных билетов.

Решение:

- 1) Выручка с билета: $15000 + 2500 = 17500$ рублей
- 2) Точка безубыточности: $2000000 \div 17500 \approx 115$ билетов

Ответ:

Нужно продать 115 билетов.

Задача 5: Страхование тура

Условие:

Тур на 10 дней стоит 70000 рублей.
Тариф страховки 1.2% от стоимости.
Страховая сумма 50000 евро.
Рассчитать стоимость страховки.

Решение:

$70000 \times 1.2\% = 840$ рублей

Ответ:

Страховка стоит 840 рублей.

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Сущность, цели и экономическая роль туроперейтинга в туристической индустрии.
2. Функциональные различия между туроператором и турагентом.
3. Классификация туроператоров: инициативные и рецептивные.
4. Дифференциация туроператоров по виду и месту деятельности.
5. Основные функции современного туроператора.
6. Правовые основы туристской деятельности в РФ (ФЗ «Об основах туристской деятельности»).
7. Понятие и структура туристского продукта.
8. Основные потребительские свойства турпродукта (обоснованность, надежность, гибкость).
9. Инклюзив-тур (пакет услуг): понятие, преимущества и недостатки.
10. Заказной (индивидуальный) тур: особенности организации.
11. Принципы гостеприимства в туристском обслуживании.
12. Уровни (классы) обслуживания в туризме: от экономического до люкс.
13. Технологическая карта тура: содержание и назначение.
14. Программа обслуживания туристов: структура и требования.
15. Цепочка создания стоимости в туризме: ключевые поставщики услуг.
16. Виды договоров с гостиничными предприятиями (квота, твердая закупка, текущее бронирование).
17. Организация чартерных авиаперевозок в туроперейтинге.
18. Виды чартерных программ: жесткий, мягкий и комбинированный блок.
19. Договорные отношения с предприятиями питания и экскурсионными фирмами.
20. Ценообразование на турпакет: структура и методы расчета.
21. Маркетинговый комплекс (7P) в туроперейтинге.
22. Каналы сбыта и дистрибуции турпродукта.
23. Агентские соглашения: виды и существенные условия.
24. Критерии выбора партнеров по сбыту (правоспособность, дееспособность, кредитоспособность).
25. Особенности рекламы туристского продукта.
26. Сегментация туристского рынка: основные критерии и методы.
27. Современные тенденции туристского спроса.
28. Бизнес-планирование в туристской фирме: структура и особенности.
29. Выбор организационно-правовой формы для туристского предприятия.
30. Этапы продажи турпродукта и работа с возражениями клиента.
31. Документальное сопровождение туриста: договор, памятка, ваучер.
32. Визовая поддержка туристов: виды виз, основные требования.
33. Особенности страхования в туризме (страхование выезжающих за рубеж, финансовой ответственности туроператора).
34. Постпродажное обслуживание и работа с рекламациями.
35. Профессиональные стандарты и этика в туристском бизнесе.

Задачи к экзамену

Задача 1. Сравнение понятий.

Компания «Альфа» закупает блоки мест в отелях Турции, формирует пакеты туров и продаёт их через сеть агентств.

Компания «Бета» принимает в Москве немецких туристов и организует для них экскурсии, бронируя услуги местных гидов и ресторанов.

Определите, к какому типу относится каждая компания.

Решение:

Компания «Альфа» – инициативный туроператор (отправляет туристов за рубеж).

Компания «Бета» – рецептивный туроператор (принимает туристов в своей стране).

Задача 2. Ценообразование.

Задача 1: Расчет стоимости тура на человека при изменении состава группы

Условие: Туроператор разработал тур стоимостью 120 000 рублей для группы из 8 человек. В последний момент двое отказались. На сколько вырастет стоимость тура для каждого из оставшихся 6 участников, если общая стоимость фиксирована?

Решение:

1) Общая стоимость: 120 000 руб.

2) Изначальная стоимость на человека: $120\,000 / 8 = 15\,000$ руб.

3) Новая стоимость на человека: $120\,000 / 6 = 20\,000$ руб.

4) Рост стоимости: $20\,000 - 15\,000 = 5\,000$ руб.

Ответ: стоимость вырастет на 5 000 рублей для каждого участника.

Задача 2: Расчет компенсации при аннуляции тура

Условие: Клиент аннулировал тур стоимостью 80 000 руб. за 10 дней до вылета. Согласно договору, при аннуляции за 7-14 дней удерживается 50% стоимости. Туроператор понес фактические затраты 30 000 руб. Какую сумму должен вернуть туроператор?

Решение:

1) Штраф: $80\,000 \times 50\% = 40\,000$ руб.

2) К возврату: $80\,000 - 40\,000 = 40\,000$ руб.

Ответ: 40 000 рублей.

Задача 3: Расчет рентабельности тура

Условие: Себестоимость тура 45 000 руб., цена продажи 60 000 руб. Рассчитайте рентабельность продаж.

Решение:

1) Прибыль: $60\,000 - 45\,000 = 15\,000$ руб.

2) Рентабельность: $(15\,000 / 60\,000) \times 100\% = 25\%$

Ответ: рентабельность 25%.

Задача 4: Расчет комиссии при работе по договору комиссии

Условие: Туроператор передал турагентству тур по цене 70 000 руб. с рекомендацией продавать за 85 000 руб. Комиссия составляет 10% от продажной цены. Какой доход получит агентство?

Решение:

1) Комиссия: $85\,000 \times 10\% = 8\,500$ руб.

Ответ: 8 500 рублей.

Задача 5: Выбор типа договора с отелем

Условие: Отель предлагает два варианта: 1) Твердая закупка 10 номеров по 5 000 руб.; 2) Квота 15 номеров с гарантией 50% по 4 500 руб. Какой вариант выгоднее при планируемом спросе 8 номеров?

Решение:

1) Вариант 1: $10 \times 5\,000 = 50\,000$ руб. (фиксировано)

2) Вариант 2: $15 \times 50\% = 7,5$ (округляем до 8) $\times 4\,500 = 36\,000$ руб.

Ответ: вариант с квотой выгоднее (36 000 руб. < 50 000 руб.).

5.2. Темы письменных работ

Темы рефератов

1. Роль и место туроператора в современной туристской индустрии.
2. Сравнительный анализ деятельности инициативного и рецептивного туроператора.
3. Процесс создания и технология разработки нового турпродукта.
4. Особенности формирования пакетного тура на популярное направление.
5. Ценообразование в туроперейтинге: структура цены и факторы, влияющие на стоимость тура.
6. Взаимодействие туроператора с поставщиками услуг: авиакомпаниями и гостиницами.
7. Бизнес-план туроператорской компании: структура и ключевые разделы.
8. Маркетинг и продвижение турпродукта в деятельности туроператора.
9. Особенности организации индивидуального тура.
10. Контроль качества туристского обслуживания как функция туроператора.
11. Договорная работа туроператора: виды договоров и их особенности.
12. Специализированные туроператоры: особенности работы на примере детского, спортивного или событийного туризма.
13. Влияние современных технологий на деятельность туроператора.
14. Правовые аспекты деятельности туроператора в Российской Федерации.
15. Тенденции и перспективы развития туроперейтинга в современных условиях.
16. Агентские соглашения: виды и существенные условия.
17. Критерии выбора партнеров по сбыту (правоспособность, дееспособность, кредитоспособность).
18. Особенности рекламы туристского продукта.
19. Сегментация туристского рынка: основные критерии и методы.
20. Современные тенденции туристского спроса.

Краткая методологическая рекомендация по написанию реферата

Методология написания реферата базируется на последовательной реализации трех ключевых этапов. Первый этап — подготовительно-аналитический: он включает формулировку четкой цели и задач, подбор и критический анализ актуальных научных и отраслевых источников (монографии, статьи в рецензируемых журналах, данные профессиональных ассоциаций), а также разработку детального плана, структурирующего логику изложения. На этом этапе принципиально важно выявить проблемное поле темы и различные научные позиции по рассматриваемому вопросу.

Второй этап — исследовательско-оформительский, суть которого заключается в системном изложении материала в соответствии с классической структурой (введение, основная часть, заключение). Основная часть должна демонстрировать не компиляцию источников, а их анализ, сравнение и синтез, подкрепленный конкретными примерами и данными. Заключение должно содержать обобщенные выводы, напрямую вытекающие из текста и подтверждающие достижение поставленной цели. Обязательным условием является корректное оформление цитат, ссылок и списка литературы по действующему ГОСТу.

5.3. Фонд оценочных средств

Задания для самостоятельной работы

Задание 1

Туристическая фирма «Меридиан» не разрабатывает собственные туры, а продает готовые пакеты от крупных операторов, получая за это комиссию. Определите, является ли «Меридиан» туроператором, и обоснуйте свой ответ. Кем она является на туристическом рынке?

Ответ для самопроверки: Нет, не является. «Меридиан» – это турагент. Его основная функция – розничная продажа (реализация) готовых турпакетов, разработанных туроператором, за комиссионное вознаграждение.

Задание 2

Основываясь на функциях туроператора, распределите следующие действия по трем группам: 1) Производственная, 2) Сервисная, 3) Стратегическая.

Действия: а) Заключение договора с отелем; б) Сбор отзывов от туристов после поездки; в) Разработка нового экскурсионного маршрута; г) Анализ сезонного спроса на направления; д) Помощь туристу при задержке рейса; е) Расчет стоимости тура.

Ответ для самопроверки:

- * Производственная (создание продукта): а), в), е)
- * Сервисная (обслуживание клиентов): б), д)
- * Стратегическая (развитие и анализ): г)

Задание 3.

Перед вами два туристических предложения. Определите, какое из них описывает инклюзив-тур, а какое – индивидуальный (заказной) тур.

1. «Мы предлагаем вам уникальный маршрут по Японии, составленный лично для вас. Вы сами выбираете города, тематику экскурсий (аниме, гастрономия, история) и уровень отелей. Мы все бронируем».
2. «Горящий тур! Анталия, отель 5*, 10 ночей, все включено. Вылет каждую пятницу из Москвы. Цена указана за одного человека при двухместном размещении».

Ответ для самопроверки:

1. Индивидуальный (заказной) тур – продукт создается под конкретного клиента.
2. Инклюзив-тур (пакетный тур) – стандартизированный, серийный продукт с фиксированным набором услуг.

Задание 4

В программе тура «Рождественская Прага» есть расплывчатая формулировка: «Экскурсия по городу». Перечислите 3 конкретных параметра, которые необходимо добавить, чтобы услуга соответствовала требованиям точности программы обслуживания.

Ответ для самопроверки (вариант):

1. Продолжительность (например, 3 часа).
2. Конкретный объект/маршрут (например, «Пражский Град и Мала Страна»).
3. Условия (например, «пешеходная экскурсия с гидом на русском языке»).

Задание 5

Рассчитайте себестоимость одного турпакета, если известно: стоимость авиаперелета – 150 евро, проживание в отеле (7 ночей) – 70 евро/ночь, трансфер – 20 евро, страхование – 10 евро. Операционные расходы туроператора на пакет составляют 15% от стоимости закупки услуг.

Ответ для самопроверки:

1. Закупка услуг: $150 + (70 \cdot 7) + 20 + 10 = 150 + 490 + 20 + 10 = 670$ евро.
2. Операционные расходы: $670 \cdot 0.15 = 100.5$ евро.
3. Полная себестоимость пакета: $670 + 100.5 = 770.5$ евро.

Задание 6 (Тема 7).

- а) Договор

б) Путевка

в) Ваучер

Ответ: в)

10. Что такое «овербукинг» в деятельности туроператора?

а) Продажа туров по завышенной цене

б) Продажа большого числа туров, чем есть подтвержденных мест у поставщика

в) Перерасход средств на рекламу

Ответ: б)

11. Финансовая гарантия туроператора в РФ – это:

а) Его уставной капитал

б) Страхование ответственности или банковская гарантия

в) Прибыль за предыдущий год

Ответ: б)

12. Что НЕ входит в прямые (переменные) затраты туроператора при формировании цены тура?

а) Стоимость авиаперелета

б) Арендная плата за офис

в) Оплата проживания в отеле

Ответ: б)

13. Туроператор, организующий туры только для школьников, является:

а) Массовым

б) Специализированным

в) Рецептивным

Ответ: б)

14. Кто НЕ является прямым поставщиком услуг для туроператора?

а) Гостиница

б) Турагент

в) Экскурсионное бюро

Ответ: б)

15. Договор, по которому гостиница предоставляет туроператору фиксированный блок мест, – это:

а) Агентский договор

б) Договор комиссии

в) Договор о квоте мест

Ответ: в)

16. Что такое «чартерный рейс»?

а) Рейс, арендованный туроператором для перевозки своих туристов

б) Регулярный рейс авиакомпании

в) Рейс с повышенным комфортом

Ответ: а)

17. Главная цель бизнес-плана туроператора:

а) Получение кредита в банке

б) Системное планирование деятельности и оценка ее эффективности

в) Увольнение неэффективных сотрудников

Ответ: б)

18. Какая из перечисленных услуг обычно НЕ входит в базовый пакет инклюзив-тура?

а) Авиаперелет

б) Проживание

в) Индивидуальная экскурсия по запросу

Ответ: в)

19. В чью пользу турист покупает страховой полис при оформлении тура?

а) В пользу туроператора

б) В пользу авиакомпании

в) В свою собственную пользу

Ответ: в)

20. Маршрут – это:

а) Путь следования туриста, включающий различные пункты посещения

б) Документ, удостоверяющий личность туриста

в) Скидка при раннем бронировании

Ответ: а)

21. Что такое «горящий тур»?

а) Тур в жаркие страны

б) Тур, продаваемый со значительной скидкой незадолго до выезда

в) Тур, связанный с повышенным риском

Ответ: б)

22. Какой раздел бизнес-плана описывает, как туроператор будет привлекать клиентов?

а) Финансовый план

б) Производственный план

в) Маркетинговый план

Ответ: в)

23. Деятельность по оценке соответствия услуг заявленному качеству – это:

- а) Маркетинг
- б) Контроль качества
- в) Ценообразование

Ответ: б)

24. Какой документ является основным при возникновении спора между туристом и туроператором?

- а) Рекламный буклет
- б) Договор о реализации туристского продукта
- в) Туристская путевка

Ответ: б)

25. Тенденция, связанная с экологической и социальной ответственностью в туризме, – это:

- а) Массовый туризм
- б) Устойчивый туризм
- в) Индивидуальный туризм

Ответ: б)

5.4. Перечень видов оценочных средств

Вопросы текущего контроля (доклады на заданную тему).
Практическая работа (Задачи для текущего контроля знаний).
Задания для самостоятельного изучения.
Тестовые задания.
Темы рефератов
Вопросы к экзамену

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Процедуры оценки сформированности компетенций в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации
Компетенция
ПК-3: Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий
ПК-3.1: Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста
ПК-3.2: Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг
ПК-3.3: Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов

Практическая работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Результаты выполнения работы не удовлетворяют всем требованиям, установленным преподавателем к данному виду работы.

Низкий (Удовлетворительно) - Работа с преобладанием компиляции, отсутствие творческого и самостоятельного подхода к раскрытию темы.

Средний (Хорошо) - Работа, содержащая элементы компиляции с соответствием основным требованиям к оформлению и содержанию работы – средний уровень

Высокий (Отлично) - Самостоятельная, творческая, неординарная, полностью раскрывающая тему, отличающаяся разносторонностью подходов, логичная, содержащая обоснованные выводы, оформленная в соответствии с требованиями работа – высокий уровень.

Доклад на заданную тему

Не аттестован (Неудовлетворительно) - Студент выполнил работу не полностью или объем выполненной части работы не позволяет сделать правильные выводы.

Низкий уровень (Удовлетворительно) - Студент выполнил работу не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки.

Средний уровень (Хорошо) - Студент выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допустил 2-3 ошибки.

Высокий уровень (Отлично) - Студент выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий; в ответе правильно и аккуратно выполняет все записи, таблицы, рисунки, чертежи, графики, вычисления;/или правильно и аккуратно выполнил все задания; правильно выполняет анализ ошибок.

Ответ на вопрос экзамена

Не аттестован - Студент показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций. Не может привести примеры из реальной практики. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на поставленные вопросы или затрудняется с ответом.

Низкий уровень (Удовлетворительно) - Студент показывает недостаточные знания лекционного и практического материала, при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. На поставленные вопросы отвечает неуверенно, допускает

ошибки. В ответе не всегда присутствует логика, приводятся недостаточно веские доказательства. На поставленные вопросы затрудняется с ответами, показывает недостаточно глубокие знания.

Средний уровень (Хорошо) - Студент показывает достаточный уровень компетентности, знание лекционного и практического материала. Ответ построен логично, привлекается информативный и иллюстративный материал, но при

ответе допускает некоторые ошибки в теоретической части.

Уверенно, профессионально, грамотно, ясно, четко излагает содержание вопроса. Студент знает материал, но при ответе допускает несущественные погрешности. Вопросы, задаваемые преподавателем, не вызывают существенных затруднений. Высокий уровень (Отлично) - Студент показывает высокий уровень компетентности, знание материала, раскрывает не только основные понятия, но и анализирует их. Профессионально, грамотно, последовательно, четко излагает материал, аргументированно формулирует выводы. На вопросы отвечает уверенно, по существу.

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации
Форма оценивания.

Ответ на вопрос к экзамену.

Решение задачи.

Уровни сформированности компетенции:

- не аттестован (0 – 14 баллов)
- низкий (15 – 32 балла)
- средний (33 – 42 балла)
- высокий (43 – 50 баллов)

Максимум за этап промежуточной аттестации: 50 баллов.

ПЕРЕВОД РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ В ТРАДИЦИОННУЮ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА:

Рейтинговая оценка от 0 до 49 баллов соответствует традиционной оценке «Неудовлетворительно (2)». Уровень сформированности компетенции: Не аттестован.

Рейтинговая оценка от 50 до 65 баллов соответствует традиционной оценке «Удовлетворительно (3)». Уровень сформированности компетенции: Низкий уровень.

Рейтинговая оценка от 66 до 84 баллов соответствует традиционной оценке «Хорошо (4)». Уровень сформированности компетенции: Средний уровень.

Рейтинговая оценка от 85 до 100 баллов соответствует традиционной оценке «Отлично (5)». Уровень сформированности компетенции: Высокий уровень.

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины:

- не аттестован - 0 – 14;
- низкий - 15 – 32;
- средний - 33 – 42;
- высокий - 43 – 50.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации:

- не аттестован - 0 – 14;
- низкий - 15 – 32;
- средний - 33 – 42;
- высокий - 43 – 50.

Итоговая оценка сформированности компетенций:

- не аттестован - 0 – 50;
- низкий - 51 – 65;
- средний - 66 – 84;
- высокий - 85 – 100.

При итоговом оценивании сформированности компетенций оценки переводятся из 100-балльной в 4-балльную систему по следующему принципу:

Рейтинговая оценка 50 и менее - Неудовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Не аттестован.

Рейтинговая оценка 51 – 65 - Удовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Низкий.

Рейтинговая оценка 66 – 84 - Хорошо - Уровень сформированности компетенции - Средний.

Рейтинговая оценка 85 – 100 - Отлично - Уровень сформированности компетенции - Высокий.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛП.1	Феденева И. Н., Нехорошков В. П., Комарова Л. К.	Организация туристской индустрии: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2023
ЛП.2	Джанджугазова Е. А.	Туристско-рекреационное проектирование: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
ЛП.3	Кужель Ю. Л., Крючков А. А., Граве А. Г.	Туристское страноведение. Центральная и Южная Европа (Албания, Венгрия, Хорватия, Словения): учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
ЛП.4	Исаченко Т. Е., Косарев А. В.	Туристское рекреационное ресурсоведение: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2023

Л1.5	Скобельцына А. С., Шарухин А. П.	Технологии и организация экскурсионных услуг: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.6	Кужель Ю. Л., Иванова М. В., Полынова Л. А., Сазонкина Л. В.	Туристское страноведение. Турция. Ближний Восток. Северная Африка: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.7	Игнатъева И. Ф.	Организация туристской деятельности: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.8	Шимин Н. А.	Методические указания по выполнению самостоятельной работы профессионального модуля «Предоставление туроператорских услуг»: учебно-методическое пособие	Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2017
Л1.9	Ангелина И. А., Градинарова А. А.	Туроперейтинг: учебное пособие	Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2020
Л1.10	Демьянов С. А., Потаева Г. Р.	Туроперейтинг: учебно-методическое пособие	Пинск: ПолесГУ, 2021
6.1.2. Дополнительная литература			

стр. 14

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Рассохина Т. В.	Организация туристской индустрии: менеджмент туристских дестинаций: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л2.2	Емелин С. В.	Технология и организация туроператорской деятельности: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л2.3	Жираткова Ж. В., Рассохина Т. В., Очилова Х. Ф.	Основы экскурсионной деятельности: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л2.4	Джанджугазова Е. А.	Туристско-рекреационное проектирование: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л2.5	Стахова Л. В.	Основы туризма: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л2.6	Жираткова Ж. В., Рассохина Т. В., Очилова Х. Ф., Арсений Р. М., Терновский Д. Б.	Предоставление экскурсионных услуг: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л2.7	Игнатъева И. Ф.	Организация туристской индустрии: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л2.8	Игнатъева И. Ф.	Организация туристской деятельности: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л2.9	Емелин С. В.	Технология и организация сопровождения туристов: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л2.10	Емелин С. В.	Технология и организация турагентской деятельности: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л2.11	Скобельцына А. С., Шарухин А. П.	Технология и организация информационно-экскурсионной деятельности: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л2.12	Емелин С. В.	Организация туроператорских услуг: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2024

6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы

Э1	РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ. Информагентство
Э2	Федеральная служба государственной статистики
Э3	EREPORT.RU.мировая экономика
Э4	eLibrary.Ru : научная электронная библиотека
Э5	Информационно-правовой портал Гарант

6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

6.3.1.1	Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016
---------	--

6.3.1.2	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
6.3.1.3	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)
6.3.1.4	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
6.3.1.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)
6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем	

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)	
7.1	Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету
7.2	

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ Методические указания определяют организацию учебного процесса по дисциплине и предназначены для формирования у обучающихся целостного понимания её структуры, содержания, видов учебной деятельности и требований к результатам освоения. Основная цель изучения дисциплины — формирование профессиональных компетенций, позволяющих решать задачи в соответствии с направленностью образовательной программы. 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ Дисциплина структурирована по модульному принципу. Каждый модуль включает теоретический материал и практическую часть, направленную на формирование умений и навыков. Текущая информация о последовательности изучения тем и формах контроля представлена в рабочей программе дисциплины. 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАБОТЕ В АУДИТОРНОМ РЕЖИМЕ 3.1. Подготовка к лекциям Предварительно ознакомьтесь с планом лекции и основными понятиями темы. В процессе лекции фиксируйте ключевые тезисы, определения, классификации, причинно-следственные связи. Своевременно задавайте уточняющие вопросы для прояснения сложных моментов. После лекции систематизируйте конспект, дополнив его материалами из рекомендованных источников. 3.2. Подготовка и участие в семинарских (практических) занятиях Изучите вопросы и задания к занятию, предложенные в методических материалах. Проработайте рекомендуемую литературу, подготовьте тезисы ответов, аргументы для дискуссии. Выполните предварительные расчеты, анализ кейсов или подготовьте материалы для групповой работы. Активно участвуйте в обсуждениях, деловых играх, презентациях, развивая навыки публичного выступления и командного взаимодействия. 4. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ 4.1. Текущий контроль Проводится в течение семестра для оценки регулярной учебной работы и включает: Выполнение практических заданий. Устные опросы, доклады, презентации. Тестирование по отдельным темам или модулям. Контрольные работы. 4.2. Промежуточная аттестация По завершении изучения дисциплины проводится зачет в форме, определенной рабочей программой. К промежуточной аттестации допускаются обучающиеся, выполнившие в полном объеме учебный план по дисциплине. 5. ПОЛУЧЕНИЕ КОНСУЛЬТАЦИЙ Для разрешения вопросов, возникающих в процессе изучения дисциплины, вы можете обращаться к преподавателю в установленные часы консультаций. Консультации проводятся с целью оказания помощи в освоении сложных тем, подготовке к контрольным мероприятиям и разъяснении требований к выполнению работ.	

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ	
Самостоятельная работа является важнейшим элементом учебного процесса, так как это один из основных методов освоения учебных дисциплин и овладения навыками профессиональной деятельности. На лекциях преподаватель знакомит студентов с основными положениями темы, а дальнейшее усвоение материала связано с самостоятельной работой. Развитие умений самостоятельной работы происходит в процессе подготовки к занятиям. Развиваются умения самостоятельного поиска, отбора и переработки информации. Этому способствуют разные формы постановки заданий для подготовки к занятию, количество вопросов и их формулировка, указание конкретных источников, разделов, страниц или предоставление студентам возможности самостоятельного поиска. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое	

отношение к конкретной проблеме.

Критерии оценки заданий для самостоятельной работы:

Полнота и правильность выполнения всех пунктов задания.

Глубина и качество аргументации, использование релевантных теоретических концепций.

Самостоятельность мышления и творческий подход к анализу.

Качество привлеченных источников информации (актуальность, надежность).

Культура оформления работы (логичность изложения, грамотность, соответствие требованиям).

Результаты выполнения заданий самостоятельной работы могут быть использованы:

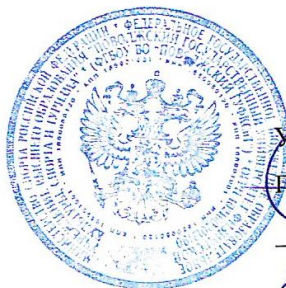
Для контроля текущего освоения материала (проверка преподавателем).

В качестве основы для выступлений на семинарских занятиях.

Для формирования портфолио учебных достижений студента.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
 УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
 УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»**



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по УРиДТ

А.В. Павлова

22.05.25 г.

Рабочая программа дисциплины
**Технология транспортного и экскурсионного
 обслуживания**

Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма		
Учебный план	43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	4 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	144	Виды контроля в семестрах: экзамены 6 курсовые работы 6	
в том числе:			
аудиторные занятия	60		
самостоятельная работа	48		
часов на контроль	36		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	6 (3.2)		Итого	
Неделя	11 1/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	20	20	20	20
Практические	40	40	40	40
Итого ауд.	60	60	60	60
Контактная работа	60	60	60	60
Сам. работа	48	48	48	48
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

Автор (ы) программы:

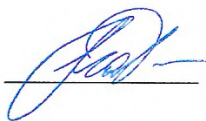
Ст.преп., Семенова Анастасия Александровна



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 13.03.2025 г. № 8

Зав. кафедрой Веслогузова М.В.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	Целью дисциплины является формирование у будущих специалистов туристической индустрии комплексных профессиональных компетенций в области технологий транспортного и экскурсионного обслуживания. Освоение курса направлено на подготовку к проектированию, организации и экономическому обоснованию качественных туристских продуктов, где транспортная составляющая и экскурсионное содержание образуют единое, эффективное и рентабельное целое, соответствующее требованиям потребителей.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.В.ДВ.02
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Введение в туризм	
2.1.2	Туристско-рекреационное ресурсоведение	
2.1.3	Организация работы гида-экскурсовода	
2.1.4	Методика формирования и проведения экскурсий	
2.1.5	Организация туристской деятельности	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	
2.2.2	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы	
2.2.3	Преддипломная практика	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ПК-6: Способен рассчитывать и анализировать затраты деятельности организации туристской индустрии, туристского продукта в соответствии с требованиями потребителя и (или) туриста, обосновывая эффективные управленческие решения

ПК-6.1: Вырабатывает управленческие решения на основе результатов анализа деятельности туристского предприятия и предпочтений потребителя

Знать:

классическую и современную методику подготовки и проведения экскурсии (принципы выбора темы, построения маршрута, отбора объектов, работы с аудиторией).

Знать:

структуру себестоимости и принципы ценообразования экскурсионного продукта, виды и статьи затрат туристского предприятия

Уметь:

разрабатывать технологическую карту и методическую разработку экскурсии, владеть техникой показа и рассказа

Уметь:

рассчитывать себестоимость экскурсионной услуги, составлять смету расходов и обосновывать цену, анализировать экономические показатели деятельности для принятия решений

Владеть:

навыками экономического обоснования, планирования и оценки эффективности экскурсионной деятельности

ПК-6.2: Участвует в составлении сметы и формировании стоимости туристских услуг

Знать:

Принципы и методы ценообразования на экскурсионные услуги, включая экономическое стимулирование качества

Уметь:

Составлять детализированную смету затрат на разработку и проведение конкретной экскурсии.

Владеть:

Навыком формирования финансового обоснования (сметы) для экскурсионного проекта.

ПК-6.3: Участвует в разработке текущих и перспективных планов реализации туристских продуктов, изучением обслуживаемых направлений и объемов оказываемых услуг

Знать:

Подходы к изучению рынка, направлений и прогнозированию объемов спроса на экскурсионные услуги

Уметь:

Участвовать в формировании перспективного плана развития экскурсионного направления на основе анализа рыночных возможностей и угроз

Владеть:

Навыком составления плана реализации экскурсионных услуг

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетен-ции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1. Модуль 1.						
1.1	Введение. Предмет и задачи курса /Тема/	6	0				
1.2	Введение. Предмет и задачи курса /Лек/	6	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6		
1.3	Введение. Предмет и задачи курса /Пр/	6	4		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
1.4	Введение. Предмет и задачи курса /Ср/	6	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
1.5	Сущность и основные принципы организации экскурсионной деятельности. Формы и виды организации экскурсионной деятельности /Тема/	6	0				
1.6	Сущность и основные принципы организации экскурсионной деятельности. Формы и виды организации экскурсионной деятельности /Лек/	6	4		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
1.7	Сущность и основные принципы организации экскурсионной деятельности. Формы и виды организации экскурсионной деятельности /Пр/	6	6		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
1.8	Сущность и основные принципы организации экскурсионной деятельности. Формы и виды организации экскурсионной деятельности /Ср/	6	6		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
1.9	Нормативно-правовое регулирование экскурсионной деятельности /Тема/	6	0				
1.10	Нормативно-правовое регулирование экскурсионной деятельности /Лек/	6	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
1.11	Нормативно-правовое регулирование экскурсионной деятельности /Пр/	6	6		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
1.12	Нормативно-правовое регулирование экскурсионной деятельности /Ср/	6	8		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
	Раздел 2. Модуль 2.						
2.1	Особенности организации экскурсионной деятельности на автобусном транспорте /Тема/	6	0				
2.2	Особенности организации экскурсионной деятельности на автобусном транспорте /Лек/	6	4		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		

2.3	Особенности организации экскурсионной деятельности на автобусном транспорте /Пр/	6	6		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.4	Особенности организации экскурсионной деятельности на автобусном транспорте /Ср/	6	4		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.5	Особенности организации экскурсионной деятельности на железнодорожном транспорте /Тема/	6	0				
2.6	Особенности организации экскурсионной деятельности на железнодорожном транспорте /Лек/	6	4		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.7	Особенности организации экскурсионной деятельности на железнодорожном транспорте /Пр/	6	10		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.8	Особенности организации экскурсионной деятельности на железнодорожном транспорте /Ср/	6	4		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.9	Особенности организации экскурсионной деятельности на речном и круизном транспорте /Тема/	6	0				
2.10	Особенности организации экскурсионной деятельности на речном и круизном транспорте /Лек/	6	4		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.11	Особенности организации экскурсионной деятельности на речном и круизном транспорте /Пр/	6	8		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.12	Особенности организации экскурсионной деятельности на речном и круизном транспорте /Ср/	6	6		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.13	/КР/	6	18		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.14	Экзамен /Тема/	6	0				
2.15	Экзамен /Экзамен/	6	36		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

I. Практическая работа.

1. Анализ кейса «Неудачная экскурсия»

Формулировка: Проанализируйте описание плохо организованной экскурсии. Определите, какие принципы и задачи экскурсионной деятельности были нарушены. Предложите конкретные меры по исправлению ситуации.

Цель: Усвоить сущность, базовые принципы и задачи экскурсионной деятельности на практике.

2. Разработка классификационной матрицы

Формулировка: На основе теоретического материала разработайте подробную сравнительную таблицу форм и видов экскурсионной деятельности. Критериями для сравнения могут быть целевая аудитория, продолжительность, способ передвижения, тематика.

Цель: Систематизировать знания о многообразии форм и видов экскурсий, научиться подбирать нужный формат под конкретные задачи .

3. Составление нормативно-правового паспорта экскурсии

Формулировка: Выберите вид экскурсии (например, автобусная по городу). Составьте «правовой паспорт» — список основных нормативных документов, регулирующих её организацию. Кратко поясните, как каждый документ влияет на работу (лицензии, безопасность, права потребителей).

Цель: Научиться применять нормативно-правовую базу в профессиональной деятельности .

4. Сравнительный анализ транспортных средств

Формулировка: Проведите сравнительный анализ организации экскурсий на автобусном, железнодорожном и речном транспорте. В таблице укажите особенности логистики, требования к экскурсоводу, специфику показа объектов, преимущества и ограничения.

Цель: Понять технологические и организационные особенности работы с разными видами транспорта .

5. Проект экскурсионного сопровождения с использованием технологий

Формулировка: Предложите концепцию использования технологий (например, аудиогид по GPS-привязке или мобильного приложения) для одной из рассмотренных экскурсий. Опишите, как это улучшит качество услуги и соответствует ли современным стандартам.

Цель: Развить навыки проектного мышления и умения интегрировать современные технологии в экскурсионный продукт.

6. Разработка концепции проектной экскурсии

Формулировка: Разработайте краткую концепцию (паспорт) нового проектного экскурсионного продукта. Определите его тему, цель, целевую аудиторию, уникальное торговое предложение (УТП), основные этапы реализации и ожидаемый результат.

Цель: Сформировать комплексное понимание принципов проектной деятельности в туризме — от идеи до планирования реализации .

7. Аудит экскурсионной услуги по стандартам качества

Формулировка: Используя действующие ГОСТы и профессиональные стандарты, разработайте чек-лист для оценки качества проведения экскурсии. Включите критерии по организации, содержанию, мастерству экскурсовода, соблюдению прав туристов. Проведите по этому чек-листу оценку видеозаписи экскурсии.

Цель: Научить оценивать экскурсионную услугу на соответствие стандартам качества, формируя профессиональную ответственность.

II. Контрольная работа.

Контрольная работа 1.

Контрольная работа №1 (Тема: «Теоретические и организационные основы экскурсионной деятельности»)

Часть А. Теоретико-аналитическая (Проверка знаний)

Вам необходимо ответить на вопросы, раскрывающие базовые принципы и нормативные основы экскурсионной деятельности. Объясните, как соотносятся между собой формы и виды экскурсий на конкретных примерах. Перечислите ключевые задачи экскурсовода, опираясь на принцип научности и методику показа. Опираясь на профессиональный стандарт, назовите основные требования к квалификации гида-экскурсовода и выделите, какие аспекты его работы регулируются законом о туристской деятельности.

Часть Б. Практико-ситуационная (Проверка умений)

Проанализируйте предложенный кейс «Экскурсия в час пик». Для автобусной обзорной экскурсии, маршрут которой пролегает по центру мегаполиса, выявите организационные проблемы, связанные с логистикой и временными рамками. Предложите конкретные управленческие решения по оптимизации: возможное изменение графика, корректировку маршрута или разделение экскурсии на блоки. Оцените, какие статьи затрат (транспорт, работа гида) могут увеличиться или сократиться в результате ваших предложений, и как это повлияет на итоговую стоимость и качество услуги.

Контрольная работа №2 (Тема: «Технология, экономика и планирование экскурсионного продукта»)

Часть А. Теоретико-проектная (Проверка знаний)

Дайте определение проектной деятельности в экскурсионном обслуживании и опишите её основные этапы. Сравните технологические особенности организации экскурсий на речном и железнодорожном транспорте, указав на ключевые различия в логистике, взаимодействии с персоналом и формате показа объектов. Раскройте содержание понятия «стандарт качества экскурсионной услуги» и объясните, каким образом его критерии связаны с процессом ценообразования и формированием потребительской ценности.

Часть Б. Расчётно-аналитическая (Проверка навыков)

На основе предоставленных исходных данных (стоимость аренды автобуса, ставка гида, накладные расходы, планируемое количество туристов и т.д.) рассчитайте полную себестоимость одной экскурсии и минимально допустимую цену путёвки для достижения целевой рентабельности. Составьте краткую финансовую смету проекта. Далее, проанализируйте, как повлияет на ваши расчёты и план реализации введение сезонного коэффициента или снижение планового количества участников на 20%. Сформулируйте управленческое решение для вывода продукта в безубыточную зону.

III. Тестирование (материалы представлены в фондах оценочных средств)

IV. Тематика для подготовки докладов представлена в темах письменных работ.

V. Темы курсовых работ.

1. Разработка образовательной экскурсии в музее исторического профиля.
2. Разработка образовательной экскурсии в искусствоведческом музее.
3. Разработка пешей городской экскурсии для школьников.
4. Разработка экскурсии-квеста.
5. Разработка экскурсионно-развлекательной программы для корпоративных клиентов.
6. Анализ технологических аспектов организации экскурсии (на примере ...)
7. Деревянная архитектура города...
8. Многоконфессиональный город...
9. Обзорная экскурсия по городу...
10. История возникновения города...
11. Театральная жизнь города...
12. Любимые места отдыха жителей и гостей города...
13. Разработка производственной экскурсии.
14. Парки и сады города...
15. Легенды и предания о городе...
16. Направления и стили в архитектуре города (на примере любого города Татарстан).
17. Разработка нестандартной экскурсии. Инновационные технологии в экскурсоведении.
18. Организация и проведение экологических экскурсий в парках, на особо охраняемых территориях.
19. Разработка экскурсии для детей.
20. Разработка экскурсий в рамках инфо-туров, пресс-туров.
21. Разработка музейной экскурсии.

Промежуточная аттестация - экзамен.

Теоретические вопросы.

1. Раскройте сущность экскурсионной деятельности как специфического вида профессиональной деятельности в туризме.
2. Охарактеризуйте предмет и основные задачи курса «Технология экскурсионной деятельности».
3. Назовите и раскройте содержание основных принципов организации экскурсионной деятельности (на примере методических и организационных принципов).
4. Дайте классификацию экскурсий по их содержанию. Приведите конкретные примеры каждого вида.
5. В чём заключается основное различие между обзорной и тематической экскурсией? Проиллюстрируйте на примерах.
6. Опишите основные формы организации экскурсионной деятельности (экскурсия-прогулка, экскурсия-лекция и др.). В чём их специфика?
7. Проанализируйте систему нормативно-правового регулирования экскурсионной деятельности в РФ. Назовите ключевые документы.
8. Как Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» определяет права и

обязанности туроператора при оказании экскурсионных услуг?

9. Раскройте содержание профессионального стандарта «Экскурсовод (гид)». Какие трудовые действия и умения он регламентирует?

10. Что понимается под стандартами качества экскурсионной услуги? Опишите группы показателей качества (безопасность, информативность, комфорт и др.).

11. Назовите и охарактеризуйте основные этапы технологии подготовки новой экскурсии.

12. Что такое «технологическая карта» и «портфель экскурсовода»? Какова их роль в организации экскурсии?

13. Раскройте методические приёмы показа и рассказа в экскурсии. Приведите примеры их использования.

14. В чём состоят особенности организации экскурсионной деятельности на автобусном транспорте? Каковы основные требования к транспортному обеспечению?

15. Опишите специфику организации железнодорожных экскурсий. Каковы их преимущества и ограничения?

16. Назовите ключевые особенности организации экскурсионной деятельности на речном и морском круизном транспорте.

17. Как влияет выбранный вид транспорта на методику показа объектов и работу экскурсовода? Сравните на примере автобусной и пешеходной экскурсии.

18. В чём сущность и каковы принципы проектной деятельности в экскурсионном обслуживании?

19. Опишите жизненный цикл проектного экскурсионного продукта: от идеи до реализации и оценки эффективности.

20. Какие основные группы затрат учитываются при формировании себестоимости экскурсионного продукта? Приведите структуру калькуляции.

21. Объясните, как формируется цена на экскурсионную услугу. Какие факторы влияют на ценообразование?

22. Что такое смета экскурсии и какова её роль в экономическом обосновании проектного решения (ПК-6.2)?

23. Проанализируйте, как предпочтения целевой аудитории влияют на формирование стоимости и содержания экскурсионного продукта.

24. Какие управленческие решения могут быть приняты на основе анализа финансовых результатов экскурсионного направления (ПК-6.1)?

25. Раскройте содержание и значение текущего планирования реализации экскурсионных продуктов (ПК-6.3). Какие показатели при этом используются?

26. Какую роль играет изучение обслуживаемых направлений и объёмов оказываемых услуг при разработке перспективных планов (ПК-6.3)?

27. В чём заключаются особенности организации и проведения экскурсий для детской аудитории?

28. Охарактеризуйте специфику инклюзивных экскурсий для людей с ограниченными возможностями здоровья.

29. Каковы современные тенденции в развитии экскурсионной деятельности (цифровизация, индивидуализация, тематическое углубление)?

30. Как современные технологии (аудиогиды, мобильные приложения, VR/AR) меняют традиционную технологию экскурсионной деятельности?

31. Проанализируйте основные профессиональные риски в экскурсионной деятельности и меры по их минимизации.

32. Каковы обязанности и гражданско-правовая ответственность экскурсовода (гида) перед туристами?

33. Опишите алгоритм действий экскурсовода и организатора в случае возникновения чрезвычайной ситуации во время проведения экскурсии.

34. Какие критерии используются для оценки качества работы экскурсовода? Кто и как её проводит?

35. Как организовать эффективное взаимодействие экскурсовода с водителем, представителями объектов показа и другими участниками процесса?

36. В чём специфика методики подготовки и проведения производственной экскурсии (на предприятие)?

37. Раскройте особенности организации музейной экскурсии как особого вида экскурсионной деятельности.

38. Как подготовить и провести экскурсию на иностранном языке? Каковы дополнительные требования к гиду-переводчику?

39. Опишите роль и методы маркетингового продвижения экскурсионного продукта на современном рынке туристских услуг.

40. Спроектируйте примерную структуру бизнес-плана для запуска нового проектного экскурсионного продукта.

5.2. Темы письменных работ

Темы докладов на заданную тему (СРС)

1. Влияние искусственного интеллекта и чат-ботов на профессию экскурсовода: этика, качество услуги и экономика труда.

2. Дополненная реальность (AR) в экскурсиях: технологическая диковинка или новый стандарт показа объектов культурного наследия?

3. Платформы для бронирования индивидуальных гидов (Like-a-Local): анализ новой бизнес-модели и её влияние на традиционные экскурсионные бюро.

4. Цифровой след туриста: использование Big Data для персонализации экскурсионных предложений и динамического ценообразования.

5. Виртуальные экскурсии как коммерческий продукт: анализ постоянных и переменных затрат, целевой аудитории и каналов монетизации.

6. Модель авиационных low-cost авиакомпаний в экскурсионном бизнесе: возможно ли это? Анализ рисков снижения качества.

7. Расчёт углеродного следа автобусной экскурсии и «зелёное» ценообразование: будут ли готовы туристы платить больше?

8. Экономическая эффективность инклюзивных экскурсий для людей с ОВЗ: расчёт дополнительных затрат и оценка расширения рынка.

9. Франчайзинг в экскурсионной деятельности: тиражирование успешного продукта vs. риск потери качества и

уникальности.

10. Кросс-селлинг и апсейл в экскурсионной деятельности: экономическое обоснование пакетных предложений (экскурсия + дегустация + мастер-класс).
11. Сезонность в экскурсионной деятельности: финансовые инструменты и управленческие решения для сглаживания «просадок» (на примере малого предприятия).
12. Страхование профессиональной ответственности экскурсовода: анализ затрат и управление репутационными рисками компании.
13. Шеринг-экономика в экскурсионной деятельности: правовые и экономические риски использования нелегализованного транспорта и помещений.
14. Организация экскурсионного обслуживания на электротранспорте (электробусы, катера): расчёт капитальных затрат и операционной экономии.
15. Проблема логистики в исторических центрах городов: сравнительный анализ затрат на микроавтобусы, пешеходные зоны и транспорт на альтернативных источниках энергии.
16. Железнодорожные экскурсионные туры класса «люкс»: анализ высокой себестоимости и стратегии премиального ценообразования.
17. Особенности формирования сметы и управления рисками для экспедиционных круизов в Арктику или Антарктику.
18. Разработка и экономическое обоснование комбинированных (интермодальных) экскурсионных маршрутов (автобус + велосипед, поезд + катер).
19. Новые санитарно-эпидемиологические требования (постковидная реальность): их влияние на себестоимость и организацию групповых экскурсий.
20. Правовые коллизии при организации экскурсий на частные территории и объекты, не являющиеся музеями (заброшенные заводы, современные предприятия).
21. Сравнительный анализ лицензионных требований к экскурсионной деятельности в России и за рубежом (на примере ЕС): барьеры для выхода на внешний рынок.
22. Проблема «нелегальных» гидов на онлайн-платформах: оценка потерь для легального бизнеса и бюджета, поиск управленческих и правовых решений.
23. Методы объективной оценки удовлетворённости клиента экскурсионной услугой: от NPS до анализа цифровых отзывов.
24. Проблема стандартизации и уникальности экскурсионного рассказа: как соблюдать ГОСТ и оставаться интересным для разных поколений?
25. Синдром профессионального выгорания у экскурсоводов: влияние на качество услуги и экономические издержки компаний.
26. Создание и монетизация уникального экскурсионного контента (авторские права на текст экскурсии, маршрут).
27. Экскурсия как инструмент решения социальных задач («урбынистические» экскурсии, социализация подростков): поиск бизнес-модели и источников финансирования.
28. Краудфандинг как инструмент запуска уникального проектного экскурсионного продукта: анализ правовых и финансовых рисков.
29. Организация экскурсионной деятельности в условиях чрезвычайных ситуаций: протоколы безопасности, алгоритмы действий и их стоимостная оценка.
30. Экскурсионные продукты для digital-кочевников (digital nomads): анализ специфики спроса, логистики и сетевого продвижения.

5.3. Фонд оценочных средств

Вопросы тестирования

****1. Что является основным продуктом экскурсионной деятельности?****

- а) Транспортная услуга
- б) Сувениры для туристов
- в) Экскурсионная услуга как целостный продукт
- г) Питание в ресторане
- д) Страховой полис

****2. К какой группе принципов организации экскурсионной деятельности относится требование сочетания показа и рассказа?****

- а) Организационные принципы
- б) Методические принципы
- в) Психологические принципы
- г) Экономические принципы
- д) Технологические принципы

****3. Экскурсия как форма организации деятельности отличается от лекции тем, что...****

- а) всегда имеет большую продолжительность
- б) предполагает обязательное движение по маршруту и первичность зрительного восприятия
- в) проводится только на открытом воздухе
- г) требует меньшей подготовки ведущего
- д) ориентирована исключительно на развлечение

****4. К какому виду экскурсий по содержанию относится экскурсия «Архитектурные стили Нижнего Новгорода»?***

- а) Обзорная
- б) Тематическая (искусствоведческая)
- в) Учебная
- г) Производственная
- д) Рекламная

****5. Основным федеральным законом, регулирующим отношения в сфере туризма в РФ, — это...****

- а) ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ»
- б) Гражданский кодекс РФ
- в) ФЗ «О защите прав потребителей»
- г) Кодекс об административных правонарушениях
- д) Трудовой кодекс РФ

****6. Профессиональный стандарт «Экскурсовод (гид)» устанавливает требования...****

- а) только к внешнему виду гида
- б) к квалификации, знаниям и умениям, необходимым для работы
- в) к стоимости экскурсионных услуг
- г) к маркам используемого транспорта
- д) к продолжительности экскурсии

****7. При организации автобусной экскурсии обязательным документом для транспортной компании является...****

- а) Меню ресторана
- б) Путевой лист и лицензия на пассажирские перевозки
- в) Каталог сувениров
- г) Список гостиниц
- д) Программа развлечений

****8. Ключевым преимуществом железнодорожной экскурсии перед автобусной является...****

- а) Высокая маневренность в городе
- б) Возможность показа протяженных ландшафтов и повышенный комфорт при длительных переездах
- в) Более низкая стоимость
- г) Отсутствие необходимости в гиде
- д) Более высокая скорость передвижения

****9. Специфика организации экскурсии на речном транспорте, в отличие от автобусной, в обязательном порядке включает...****

- а) Изучение расписания приливов и отливов
- б) Инструктаж по безопасности на воде и работу с судовым экипажем
- в) Приобретение билетов в кинотеатр
- г) Организацию горных походов
- д) Проведение мастер-классов по кулинарии

****10. Первым этапом проектной деятельности при создании новой экскурсии является...****

- а) Определение цели, темы и формулировка концепции
- б) Покупка автобуса
- в) Набор штата экскурсоводов
- г) Рекламная кампания
- д) Составление финансового отчета

****11. Какой из перечисленных элементов НЕ входит в классическую структуру технологической карты экскурсии?***

- а) Маршрут и объекты показа
- б) Продолжительность
- в) Контрольные тексты
- г) Расход бензина на 100 км
- д) Методические приемы показа и рассказа

****12. Принцип «Паспортизации объектов» в экскурсионной деятельности означает, что...****

- а) Каждый объект должен иметь официального владельца
- б) На каждый объект составляется документ с основными сведениями для использования в экскурсии
- в) Туристы должны предъявлять паспорт у каждого объекта
- г) Объекты должны быть застрахованы
- д) Фотографировать объекты запрещено

****13. К формам организации экскурсионной деятельности НЕ относится...****

- а) Экскурсионная прогулка
- б) Экскурсионный урок
- в) Экскурсия-концерт
- г) Лицензирование деятельности (это нормативное требование, а не форма организации)

д) Экскурсия-лекция

****14. В основу классификации экскурсий на обзорные и тематические положен критерий...****

- а) Способ передвижения
- б) Состав участников
- в) Место проведения
- г) Содержание
- д) Продолжительность

****15. Какое из перечисленных требований НЕ является обязательным для заключения договора на оказание экскурсионных услуг с потребителем?***

- а) Указание цены услуги
- б) Наличие у туроператора финансового обеспечения
- в) Указание любимого цвета экскурсовода
- г) Описание программы услуги
- д) Указание информации о туроператоре

****16. Показатель «Информированность экскурсантов» относится к группе стандартов качества...****

- а) Экономическим
- б) Процессуальным (как проходит услуга)
- в) Итоговым (результативным)
- г) Транспортным
- д) Погодным

****17. Выберите верное утверждение об организации автобусной экскурсии: «Обязательным является...»****

- а) Наличие телевизора в автобусе
- б) Соблюдение нормы времени работы водителя и наличие тахографа
- в) Присутствие медицинского работника
- г) Проведение фуршета
- д) Наличие туалета в автобусе для маршрутов менее 3 часов

****18. При организации длительной железнодорожной экскурсионной программы (тура) ключевой фигурой со стороны перевозчика, ответственной за группу, является...****

- а) Кассир
- б) Машинист
- в) Начальник поезда (поездной бригады)
- г) Проводник вагона
- д) Диспетчер вокзала

****19. Главное конкурентное преимущество круизных экскурсионных программ заключается в...****

- а) Дешевизне
- б) Высокой скорости перемещения между городами
- в) Комбинации проживания, питания, перемещения и экскурсионной программы в одном продукте
- г) Отсутствии необходимости в экскурсоводе
- д) Возможности избежать таможенного контроля

****20. Целью этапа «Защита экскурсионного проекта» перед методической комиссией является...****

- а) Получение финансирования на личные нужды
- б) Допуск экскурсии к проведению, оценка ее методического уровня и содержания
- в) Продажа билетов на экскурсию
- г) Подбор транспорта
- д) Наем водителя

****21. Методический прием «Зрительная реконструкция» предполагает...****

- а) Показ фотографии объекта в его первоначальном виде
- б) Посещение объекта в темное время суток
- в) Рассказ без использования наглядности
- г) Использование только исторических документов
- д) Отказ от показа современных зданий

****22. Какой принцип организации экскурсионной деятельности нарушен, если экскурсия проводится по незаранее подготовленному и утвержденному маршруту?***

- а) Принцип убедительности
- б) Принцип планирования
- в) Принцип научности
- г) Принцип безопасности
- д) Принцип комфортности

****23. Игра-путешествие как форма организации экскурсионной деятельности в большей степени ориентирована на...****

- а) Пожилых туристов
- б) Детскую аудиторию (активное вовлечение через игровые элементы)
- в) Иностранцев туристов
- г) Специалистов-профессионалов
- д) Индивидуальных туристов

****24. К какому виду по способу передвижения относится экскурсия с использованием сегвеев? ****

- а) Пешеходная
- б) Транспортная (с использованием специальных средств передвижения)
- в) Железнодорожная
- г) Водная
- д) Воздушная

****25. В соответствии с законодательством РФ, право на осуществление экскурсионной деятельности (туроператорской) подтверждается...****

- а) Наличием офиса в центре города
- б) Внесением в федеральный реестр туроператоров и наличием финансового обеспечения
- в) Наличием собственного автобусного парка
- г) Личной популярностью руководителя в соцсетях
- д) Многолетним стажем работы в туризме

****26. Контроль за соблюдением стандартов качества экскурсионной услуги в первую очередь осуществляет...****

- а) Федеральное агентство по туризму (Ростуризм) и органы защиты прав потребителей
- б) Транспортная полиция
- в) Местные жители
- г) Другие туристические компании
- д) Международные организации

****27. При расчете стоимости автобусной экскурсии к переменным затратам НЕ относится...****

- а) Зарплата гида за проведение одной экскурсии
- б) Стоимость аренды автобуса на день
- в) Амортизация офисной техники (постоянные затраты)
- г) Оплата входных билетов в музеи
- д) Расходы на топливо для поездки

****28. Особенностью показа объектов во время движения железнодорожного состава является...****

- а) Возможность длительной остановки у каждого объекта
- б) Показ преимущественно удаленных панорам и ландшафтов, а не деталей
- в) Отсутствие необходимости в экскурсоводе
- г) Обязательное использование громкоговорителя на весь состав
- д) Запрет на фотографирование

****29. Основной документ, регламентирующий безопасность пассажиров на борту речного судна, — это...****

- а) Меню ресторана
- б) Расписание экскурсий
- в) Судовой журнал и правила безопасности для пассажиров
- г) Список кают
- д) Программа развлечений

****30. Риск-менеджмент в рамках проектной экскурсионной деятельности в первую очередь направлен на...****

- а) Увеличение стоимости тура
- б) Выявление потенциальных угроз и разработку мер по их предотвращению или минимизации последствий
- в) Набор максимально большой группы
- г) Сокращение времени на подготовку
- д) Упрощение экскурсионного текста

****31. Какой методический прием использует экскурсовод, предлагая группе сравнить два архитектурных объекта? ****

- а) Прием сравнения
- б) Прием цитирования
- в) Прием соучастия
- г) Прием вопросов-ответов
- д) Прием индукции

****32. Принцип обеспечения безопасности в экскурсионной деятельности регулируется, в том числе, законом...****

- а) «О защите прав потребителей»
- б) «О пожарной безопасности»
- в) «Об основах туристской деятельности в РФ» (в части обязанностей туроператора)

- г) Все перечисленные верно
- д) Ни один из перечисленных

****33. Экскурсионный абонемент как форма организации представляет собой...****

- а) Разовый билет на одну экскурсию
- б) Документ на право посещения нескольких экскурсий по определенной тематике или в течение времени
- в) Визитную карточку гида
- г) Страховой полис
- д) Договор с транспортной компанией

****34. Вид экскурсии, где содержание предопределяет длительность (более 24 часов), — это...****

- а) Городская обзорная
- б) Экскурсионный тур (путешествие)
- в) Музейная
- г) Производственная
- д) Рекламная

****35. Страхование гражданской ответственности туроператора является требованием...****

- а) Рекомендацией для крупных компаний
- б) Федерального закона «Об основах туристской деятельности» (форма финансового обеспечения)
- в) Профсоюза экскурсоводов
- г) Водителей автобусов
- д) Международных туристских организаций

****36. Показатель «Логичность и убедительность изложения материала» оценивается в рамках стандарта качества...****

- а) Транспортного обслуживания
- б) Информационного и методического обеспечения
- в) Работы экскурсовода
- г) Безопасности
- д) Стоимости услуги

****37. Норма расхода топлива для автобуса при составлении сметы на экскурсию рассчитывается исходя из...****

- а) Пожеланий директора компании
- б) Пробега по маршруту и утвержденных для данной модели автобуса норм
- в) Средней цены на бензин в стране
- г) Количества туристов в группе
- д) Времени года

****38. При организации экскурсионного обслуживания на железной дороге бронирование мест для группы осуществляется через...****

- а) Кассу вокзала в день отправления
- б) Системы бронирования перевозчика (железной дороги) или уполномоченных агентств
- в) Турфирмы-партнеры в других странах
- г) Такси-сервисы
- д) Гостиницы

****39. Ключевым фактором, влияющим на планирование графика речных экскурсий, является...****

- а) Расписание телепередач
- б) Навигационный период и работа шлюзов
- в) График работы музеев в портах захода
- г) Наличие мест в прибрежных ресторанах
- д) Мода на круизы

****40. Критерием успешности реализации экскурсионного проекта НЕ является...****

- а) Методическая корректность и содержательность
 - б) Положительные отзывы экскурсантов
 - в) Безубыточность или прибыльность
 - г) Личные симпатии гида к отдельным туристам
 - д) Соответствие заявленным стандартам качества
- **Примечание:**** Для каждого вопроса необходимо определить единственный правильный ответ. Этот список можно использовать для проведения текущего или итогового контроля знаний.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Практическая работа
Контрольная работа
Презентация докладов
Устные, письменные ответы
Тестирование

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Оценочные средства, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Практическая работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Результаты выполнения работы не удовлетворяют всем требованиям, установленным преподавателем к данному виду работы.

Низкий (Удовлетворительно) - Работа с преобладанием компиляции, отсутствие творческого и самостоятельного подхода к раскрытию темы.

Средний (Хорошо) - Работа, содержащая элементы компиляции с соответствием основным требованиям к оформлению и содержанию работы – средний уровень

Высокий (Отлично) - Самостоятельная, творческая, неординарная, полностью раскрывающая тему, отличающаяся разносторонностью подходов, логичная, содержащая обоснованные выводы, оформленная в соответствии с требованиями работа – высокий уровень.

Устный опрос, собеседование:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Ответ на поставленный вопрос отсутствует. Студент демонстрирует полное непонимание проблемы.

Низкий (Удовлетворительно) - Дан неполный ответ на поставленные вопросы, в ответе присутствуют ошибки и неточности, не использованы философские термины. Студент демонстрирует поверхностное понимание проблемы, не способен ответить на дополнительные вопросы.

Средний (Хорошо) - Дан полный ответ на поставленные вопросы, однако студент затрудняется с приведением конкретных примеров. Используются философские термины. Неполные ответы на дополнительные вопросы.

Высокий (Отлично) - Дан полный развернутый ответ на поставленные вопросы с приведением конкретных примеров, использованы профессиональные термины, ошибки отсутствуют. Студент демонстрирует глубокое понимание проблемы, дает полноценные ответы на дополнительные вопросы

Доклад на заданную тему:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Тема не раскрыта, реферат но-сит описательный характер, источники обоснованы или не приведены, нарушена структура.

Низкий (Удовлетворительно) - Тема раскрыта частично, мате-риал подобран, но анализ поверхностен, список источников ограничен, структура нечеткая.

Средний (Хорошо) - Тема раскрыта достаточно полно, материал хорошо подобран и систематизирован, привлечены основные источники, логическая структура, аргументированные выводы.

Высокий (Отлично) - Тема раскрыта полностью и глубоко, материал тщательно показан и проанализирован, использованы авторитетные источники, четкая структура, самостоятельное осмысление проблемы, корректное оформление с соблюдением всех требований.

Контрольная работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Выполнено менее 50% заданий.

Низкий (Удовлетворительно) - Выполнено 50-70% заданий, допущены ошибки, пояснения неполные, некоторые задания выполнены неправильно.

Средний (Хорошо) - Выполнено 70-85% заданий, допущены незначительные ошибки, решения содержат объяснения, методология соответствует курсу.

Высокий (Отлично) - Выполнено 85-100% заданий, ошибки, недостатки или минимальны, полные и четкие объяснения всех решений, применены корректные методы, оформление работ в соответствии с требованиями.

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация проводится путем тестирования на компьютере в ЭИОС Университета.

Соответствие набранных баллов уровню сформированности компетенций:

- не аттестован - 0 – 14;

- низкий - 15 – 32;

- средний - 33 – 42;

- высокий - 43 – 50.

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины:

- не аттестован - 0 – 14;

- низкий - 15 – 32;

- средний - 33 – 42;

- высокий - 43 – 50.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации:

- не аттестован - 0 – 14;

- низкий - 15 – 32;

- средний - 33 – 42;

- высокий - 43 – 50.

Итоговая оценка сформированности компетенций:

- не аттестован - 0 – 50;

- низкий - 51 – 65;

- средний - 66 – 84;
- высокий - 85 – 100.

При итоговом оценивании сформированности компетенций оценки переводятся из 100-балльной в 4-балльную систему по следующему принципу:

Рейтинговая оценка 50 и менее - Неудовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Не аттестован.

Рейтинговая оценка 51 – 65 - Удовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Низкий.

Рейтинговая оценка 66 – 84 - Хорошо - Уровень сформированности компетенции - Средний.

Рейтинговая оценка 85 – 100 - Отлично - Уровень сформированности компетенции - Высокий.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Жираткова Ж. В., Рассохина Т. В., Очилова Х. Ф., Арсений Р. М., Терновский Д. Б.	Организация экскурсионной деятельности: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л1.2	Кулакова Н. И., Ганина Т. В.	Технология и организация экскурсионных услуг: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л1.3	Скобельцына А. С., Шарухин А. П.	Технологии и организация экскурсионных услуг: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Балюк Н. А.	Экскурсоведение: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.2	Жираткова Ж. В., Рассохина Т. В., Очилова Х. Ф., Арсений Р. М., Терновский Д. Б.	Предоставление экскурсионных услуг: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.3	Марушин В. А.	Предоставление экскурсионных услуг. Основы туризма. География туризма регионов России: учебное пособие для спо	Санкт-Петербург: Лань, 2025
Л2.4	Ширап Р. О., Ондар О. Н.	Основы экскурсионного дела: учебно-методическое пособие для студентов исторического факультета	Кызыл: ТувГУ, 2023
Л2.5	Грачева Е. В.	Предоставление экскурсионных услуг. Экологический туризм: учебное пособие для спо	Санкт-Петербург: Лань, 2025
Л2.6	Анохин А. Ю.	Предоставление экскурсионных услуг: учебник для спо	Санкт-Петербург: Лань, 2025

6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

6.3.1.1	"Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в ПТ № 148-р от 14.06.2016
6.3.1.2	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
6.3.1.3	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)
6.3.1.4	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
6.3.1.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)"
6.3.1.6	
6.3.1.7	Программы для ЭВМ "САМОтурагент" для учебных заведений (Сублицензионный договор с ООО "САМО Плюс" № 200 от 23.11.2020 г.)

6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

6.3.2.1	Раздел о туризме на сайте Министерства экономического развития Российской Федерации. Режим доступа – https://www.economy.gov.ru/material/directions/turizm/?ysclid=ln4ido3r9r946080267
6.3.2.2	Статистика по туризму на сайте Росстата. Режим доступа – https://rosstat.gov.ru/statistics/turizm
6.3.2.3	Портал национальных проектов России раздел национальный проект «Туризм и индустрия гостеприимства» https://национальныепроекты.пф/projects/turizm?ysclid=ln4imy59lh494572791
6.3.2.4	Туристический портал России «Russian travel». Режим доступа – www.russia.travel
6.3.2.5	Главный информационный портал Российского союза туристической индустрии (РСТ). Режим доступа – http://rata.ru/
6.3.2.6	Официальный сайт Ассоциации туроператоров России. Режим доступа – www.atorus.ru
6.3.2.7	Сайт Государственного комитета Республики Татарстан по туризму. Режим доступа – http://tourism.tatarstan.ru/rus/index.htm
6.3.2.8	Сайт Дирекции по развитию природных территорий и экотуризма. Режим доступа – http://ecotourism.tatar/?ysclid=ln4ised7x5225145085

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

7.1	Компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
-----	---

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Подготовительный этап:

Внимательно ознакомьтесь с входными данными, заданиями и требованиями.

Убедитесь, что у вас есть все необходимые материалы и источники информации.

Процесс выполнения:

Планируйте свою работу: определите последовательность выполнения заданий.

Работайте последовательно, внимательно читая каждый вопрос или задание.

Используйте учебные материалы, пособия, дополнительные источники информации.

Придерживайтесь требований по оформлению работы (структура, оформление пояснений, использования литературы).

Качество выполнения:

Проверяйте свои ответы на логичность и полноту.

При необходимости корректируйте ошибки и дополняйте задания.

Сроки и сдача работы:

Соблюдайте установленный срок.

Перед сдачей проверьте работу на наличие ошибок, оформление и полноту.

Дополнительные рекомендации:

Не бойтесь задавать вопросы преподавателю по неясным моментам.

Используйте дополнительные источники (учебники, интернет, консультации).

Постарайтесь выполнить работу самостоятельно, избегая плагиата.

Оформление работы:

Текст работы содержит введение, основную часть и заключение (при необходимости).

Оформляйте в соответствии с требованиями (шрифт, межстрочный интервал, поля).

Указывайте список использованных источников.

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0

до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х

модулей). Выполнение заданий на этапе сдачи зачета и экзамена по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи зачета и экзамена.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью учебного процесса, поскольку именно она позволяет углубить теоретические знания, приобрести практические навыки и, что особенно важно, сформировать и развить профессиональные компетенции.

Целью самостоятельной работы является:

- Систематизация и закрепление полученных знаний по основным разделам и темам дисциплины.
- Развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, специальной литературой и информационно-правовыми системами.
- Формирование способности к анализу практических ситуаций, выбору оптимальных решений и оценке их последствий для эффективной деятельности предприятия.
- Приобретение опыта обоснования своих решений и представления результатов работы.

Общие рекомендации по организации самостоятельной работы

Для достижения наилучших результатов рекомендуется придерживаться следующих принципов:

- Систематичность: регулярно уделяйте время изучению материала. Пробелы в одной теме затруднят понимание последующих.
- Планирование: составляйте индивидуальный план самостоятельной работы на неделю/месяц, распределяя нагрузку равномерно.
- Активное чтение: читайте не пассивно, а с карандашом в руке, делая пометки, выделяя ключевые определения, формулируя вопросы.
- Конспектирование: ведите конспекты, таблицы, схемы, которые помогут структурировать информацию и облегчат ее запоминание.
- Критическое осмысление: всегда задавайте вопросы "почему?", "как это повлияет?", "какие есть альтернативы?". Не просто запоминайте, а пытайтесь понять логику и смысл.
- Использование различных источников: не ограничивайтесь одним учебником. Сверяйте информацию, ищите дополнительные разъяснения.
- Самоконтроль: после изучения каждой темы проверяйте свои знания с помощью контрольных вопросов, тестовых заданий или решая небольшие задачи.
- Обратная связь: не стесняйтесь обращаться к преподавателю за консультацией при возникновении затруднений.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает следующие основные виды:

- Изучение теоретического материала: проработка конспектов лекций, основной и дополнительной литературы, а также нормативно-правовых актов.
- Работа с нормативно-правовыми актами и информационно-правовыми системами: поиск, анализ и интерпретация действующих законов и подзаконных актов.
- Решение практических задач и кейсов: применение теоретических знаний для анализа ситуаций и принятия обоснованных решений.
- Подготовка к семинарским/практическим занятиям: изучение тем, подготовка докладов, выступлений, ответов на вопросы.
- Выполнение индивидуальных заданий: подготовка рефератов, эссе, презентаций, мини-проектов.
- Самоконтроль: выполнение тестовых заданий, решение контрольных вопросов.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
 УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
 УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»**



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по УРиЦТ

А.В. Павлова

22.05.25 г.

Рабочая программа дисциплины **Технология экскурсионной деятельности**

Закреплена за кафедрой

Кафедра сервиса и туризма

Учебный план

43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий

Квалификация

бакалавр

Форма обучения

очная

Общая трудоемкость

4 ЗЕТ

Часов по учебному плану

144

Виды контроля в семестрах:

в том числе:

экзамены 6

аудиторные занятия

60

курсовые работы 6

самостоятельная работа

48

часов на контроль

36

Распределение часов дисциплины по

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	6 (3.2)		Итого	
Неделя	11 1/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	20	20	20	20
Практические	40	40	40	40
Итого ауд.	60	60	60	60
Контактная работа	60	60	60	60
Сам. работа	48	48	48	48
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	14

Автор (ы) программы:

Ст. преп., Семенова Анастасия Александровна 

Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 13.03.2025 г. № 8

Зав. кафедрой Веслогузова М.В.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	Целью дисциплины является формирование у будущих специалистов комплекса знаний и практических навыков, необходимых для профессиональной разработки и проведения экскурсий, с учетом требований к их содержательному наполнению, методическому качеству и экономической эффективности.
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.В.ДВ.02
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Введение в туризм	
2.1.2	Туристско-рекреационное ресурсоведение	
2.1.3	Организация работы гида-экскурсовода	
2.1.4	Методика формирования и проведения экскурсий	
2.1.5	Организация туристской деятельности	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	
2.2.2	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы	
2.2.3	Преддипломная практика	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ПК-6: Способен рассчитывать и анализировать затраты деятельности организации туристской индустрии, туристского продукта в соответствии с требованиями потребителя и (или) туриста, обосновывая эффективные управленческие решения

ПК-6.1: Вырабатывает управленческие решения на основе результатов анализа деятельности туристского предприятия и предпочтений потребителя

Знать:
классическую и современную методику подготовки и проведения экскурсии (принципы выбора темы, построения маршрута, отбора объектов, работы с аудиторией).
Знать:
структуру себестоимости и принципы ценообразования экскурсионного продукта, виды и статьи затрат туристского предприятия
Уметь:
разрабатывать технологическую карту и методическую разработку экскурсии, владеть техникой показа и рассказа
Уметь:
рассчитывать себестоимость экскурсионной услуги, составлять смету расходов и обосновывать цену, анализировать экономические показатели деятельности для принятия решений
Владеть:
навыками экономического обоснования, планирования и оценки эффективности экскурсионной деятельности

ПК-6.2: Участвует в составлении сметы и формировании стоимости туристских услуг

Знать:
Принципы и методы ценообразования на экскурсионные услуги, включая экономическое стимулирование качества
Уметь:
Составлять детализированную смету затрат на разработку и проведение конкретной экскурсии.
Владеть:
Навыком формирования финансового обоснования (сметы) для экскурсионного проекта.

ПК-6.3: Участвует в разработке текущих и перспективных планов реализации туристских продуктов, изучением обслуживаемых направлений и объемов оказываемых услуг

Знать:
Подходы к изучению рынка, направлений и прогнозированию объемов спроса на экскурсионные услуги
Уметь:
Участвовать в формировании перспективного плана развития экскурсионного направления на основе анализа рыночных возможностей и угроз
Владеть:
Навыком составления плана реализации экскурсионных услуг

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетен-ции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1. Модуль 1.						
1.1	Введение. Предмет и задачи курса /Тема/	6	0				
1.2	Введение. Предмет и задачи курса /Лек/	6	2	ПК-6.1-31 ПК-6.1-32	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6		
1.3	Введение. Предмет и задачи курса /Пр/	6	4	ПК-6.1-У1 ПК-6.1-У2 ПК-6.1-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
1.4	Введение. Предмет и задачи курса /Ср/	6	2	ПК-6.1-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
1.5	Сущность и основные принципы организации экскурсионной деятельности. Формы и виды организации экскурсионной деятельности /Тема/	6	0				
1.6	Сущность и основные принципы организации экскурсионной деятельности. Формы и виды организации экскурсионной деятельности /Лек/	6	4	ПК-6.1-32	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
1.7	Сущность и основные принципы организации экскурсионной деятельности. Формы и виды организации экскурсионной деятельности /Пр/	6	6	ПК-6.1-У2 ПК-6.1-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
1.8	Сущность и основные принципы организации экскурсионной деятельности. Формы и виды организации экскурсионной деятельности /Ср/	6	6	ПК-6.1-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
1.9	Нормативно-правовое регулирование экскурсионной деятельности /Тема/	6	0				
1.10	Нормативно-правовое регулирование экскурсионной деятельности /Лек/	6	2	ПК-6.2-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
1.11	Нормативно-правовое регулирование экскурсионной деятельности /Пр/	6	6	ПК-6.2-У1 ПК-6.2-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
1.12	Нормативно-правовое регулирование экскурсионной деятельности /Ср/	6	8	ПК-6.2-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
	Раздел 2. Модуль 2.						
2.1	Особенности организации экскурсионной деятельности на автобусном транспорте /Тема/	6	0				
2.2	Особенности организации экскурсионной деятельности на автобусном транспорте /Лек/	6	4	ПК-6.2-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		

2.3	Особенности организации экскурсионной деятельности на автобусном транспорте /Пр/	6	6	ПК-6.2-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.4	Особенности организации экскурсионной деятельности на автобусном транспорте /Ср/	6	4	ПК-6.2-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.5	Особенности организации экскурсионной деятельности на железнодорожном транспорте /Тема/	6	0				
2.6	Особенности организации экскурсионной деятельности на железнодорожном транспорте /Лек/	6	4	ПК-6.3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.7	Особенности организации экскурсионной деятельности на железнодорожном транспорте /Пр/	6	10	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.8	Особенности организации экскурсионной деятельности на железнодорожном транспорте /Ср/	6	4	ПК-6.3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.9	Особенности организации экскурсионной деятельности на речном и круизном транспорте /Тема/	6	0				
2.10	Особенности организации экскурсионной деятельности на речном и круизном транспорте /Лек/	6	4	ПК-6.3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.11	Особенности организации экскурсионной деятельности на речном и круизном транспорте /Пр/	6	8	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.12	Особенности организации экскурсионной деятельности на речном и круизном транспорте /Ср/	6	6	ПК-6.3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.13	/КР/	6	18	ПК-6.1-У1 ПК-6.1-У2 ПК-6.2-У1 ПК-6.3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		
2.14	Экзамен /Тема/	6	0				
2.15	Экзамен /Экзамен/	6	36	ПК-6.1-31 ПК-6.1-32 ПК-6.1-У1 ПК-6.1-У2 ПК-6.1-В1 ПК-6.2-31 ПК-6.2-У1 ПК-6.2-В1 ПК-6.3-31 ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Л2.6		

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

I. Практическая работа.

1. Анализ кейса «Неудачная экскурсия»

Формулировка: Проанализируйте описание плохо организованной экскурсии. Определите, какие принципы и задачи экскурсионной деятельности были нарушены. Предложите конкретные меры по исправлению ситуации.

Цель: Усвоить сущность, базовые принципы и задачи экскурсионной деятельности на практике.

2. Разработка классификационной матрицы

Формулировка: На основе теоретического материала разработайте подробную сравнительную таблицу форм и видов экскурсионной деятельности. Критериями для сравнения могут быть целевая аудитория, продолжительность, способ передвижения, тематика.

Цель: Систематизировать знания о многообразии форм и видов экскурсий, научиться подбирать нужный формат под конкретные задачи.

3. Составление нормативно-правового паспорта экскурсии

Формулировка: Выберите вид экскурсии (например, автобусная по городу). Составьте «правовой паспорт» — список основных нормативных документов, регулирующих её организацию. Кратко поясните, как каждый документ влияет на работу (лицензии, безопасность, права потребителей).

Цель: Научиться применять нормативно-правовую базу в профессиональной деятельности.

4. Сравнительный анализ транспортных средств

Формулировка: Проведите сравнительный анализ организации экскурсий на автобусном, железнодорожном и речном транспорте. В таблице укажите особенности логистики, требования к экскурсоводу, специфику показа объектов, преимущества и ограничения.

Цель: Понять технологические и организационные особенности работы с разными видами транспорта.

5. Проект экскурсионного сопровождения с использованием технологий

Формулировка: Предложите концепцию использования технологий (например, аудиогид по GPS-привязке или мобильного приложения) для одной из рассмотренных экскурсий. Опишите, как это улучшит качество услуги и соответствует ли современным стандартам.

Цель: Развить навыки проектного мышления и умения интегрировать современные технологии в экскурсионный продукт.

6. Разработка концепции проектной экскурсии

Формулировка: Разработайте краткую концепцию (паспорт) нового проектного экскурсионного продукта. Определите его тему, цель, целевую аудиторию, уникальное торговое предложение (УТП), основные этапы реализации и ожидаемый результат.

Цель: Сформировать комплексное понимание принципов проектной деятельности в туризме — от идеи до планирования реализации.

7. Аудит экскурсионной услуги по стандартам качества

Формулировка: Используя действующие ГОСТы и профессиональные стандарты, разработайте чек-лист для оценки качества проведения экскурсии. Включите критерии по организации, содержанию, мастерству экскурсовода, соблюдению прав туристов. Проведите по этому чек-листу оценку видеозаписи экскурсии.

Цель: Научить оценивать экскурсионную услугу на соответствие стандартам качества, формируя профессиональную ответственность.

II. Контрольная работа.

Контрольная работа 1.

Контрольная работа №1 (Тема: «Теоретические и организационные основы экскурсионной деятельности»)

Часть А. Теоретико-аналитическая (Проверка знаний)

Вам необходимо ответить на вопросы, раскрывающие базовые принципы и нормативные основы экскурсионной деятельности. Объясните, как соотносятся между собой формы и виды экскурсий на конкретных примерах. Перечислите ключевые задачи экскурсовода, опираясь на принцип научности и методику показа. Опираясь на профессиональный стандарт, назовите основные требования к квалификации гида-экскурсовода и выделите, какие аспекты его работы регулируются законом о туристской деятельности.

Часть Б. Практико-ситуационная (Проверка умений)

Проанализируйте предложенный кейс «Экскурсия в час пик». Для автобусной обзорной экскурсии, маршрут которой пролегает по центру мегаполиса, выявите организационные проблемы, связанные с логистикой и временными рамками.

Предложите конкретные управленческие решения по оптимизации: возможное изменение графика, корректировку маршрута или разделение экскурсии на блоки. Оцените, какие статьи затрат (транспорт, работа гида) могут увеличиться или сократиться в результате ваших предложений, и как это повлияет на итоговую стоимость и качество услуги.

Контрольная работа №2 (Тема: «Технология, экономика и планирование экскурсионного продукта»)

Часть А. Теоретико-проектная (Проверка знаний)

Дайте определение проектной деятельности в экскурсионном обслуживании и опишите её основные этапы. Сравните технологические особенности организации экскурсий на речном и железнодорожном транспорте, указав на ключевые различия в логистике, взаимодействии с персоналом и формате показа объектов. Раскройте содержание понятия «стандарт качества экскурсионной услуги» и объясните, каким образом его критерии связаны с процессом ценообразования и формированием потребительской ценности.

Часть Б. Расчётно-аналитическая (Проверка навыков)

На основе предоставленных исходных данных (стоимость аренды автобуса, ставка гида, накладные расходы, планируемое количество туристов и т.д.) рассчитайте полную себестоимость одной экскурсии и минимально допустимую цену путёвки

для достижения целевой рентабельности. Составьте краткую финансовую смету проекта. Далее, проанализируйте, как повлияет на ваши расчёты и план реализации введение сезонного коэффициента или снижение планового количества участников на 20%. Сформулируйте управленческое решение для вывода продукта в безубыточную зону.

III. Тестирование (материалы представлены в фондах оценочных средства)

IV. Тематика для подготовки докладов представлена в темах письменных работ.

V. Темы курсовых работ.

1. Разработка образовательной экскурсии в музей исторического профиля.
2. Разработка образовательной экскурсии в искусствоведческом музее.
3. Разработка пешей городской экскурсии для школьников.
4. Разработка экскурсии-квеста.
5. Разработка экскурсионно-развлекательной программы для корпоративных клиентов.
6. Анализ технологических аспектов организации экскурсии (на примере ...)
7. Деревянная архитектура города...
8. Многоконфессиональный город...
9. Обзорная экскурсия по городу...
10. История возникновения города...
11. Театральная жизнь города...
12. Любимые места отдыха жителей и гостей города...
13. Разработка производственной экскурсии.
14. Парки и сады города...
15. Легенды и предания о городе...
16. Направления и стили в архитектуре города (на примере любого города Татарстан).
17. Разработка нестандартной экскурсии. Инновационные технологии в экскурсоведении.
18. Организация и проведение экологических экскурсий в парках, на особо охраняемых территориях.
19. Разработка экскурсии для детей.
20. Разработка экскурсий в рамках инфо-туров, пресс-туров.
21. Разработка музейной экскурсии.

Промежуточная аттестация - экзамен.

Теоретические вопросы.

1. Раскройте сущность экскурсионной деятельности как специфического вида профессиональной деятельности в туризме.
2. Охарактеризуйте предмет и основные задачи курса «Технология экскурсионной деятельности».
3. Назовите и раскройте содержание основных принципов организации экскурсионной деятельности (на примере методических и организационных принципов).
4. Дайте классификацию экскурсий по их содержанию. Приведите конкретные примеры каждого вида.
5. В чём заключается основное различие между обзорной и тематической экскурсией? Проиллюстрируйте на примерах.
6. Опишите основные формы организации экскурсионной деятельности (экскурсия-прогулка, экскурсия-лекция и др.). В чём их специфика?
7. Проанализируйте систему нормативно-правового регулирования экскурсионной деятельности в РФ. Назовите ключевые документы.
8. Как Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» определяет права и обязанности туроператора при оказании экскурсионных услуг?
9. Раскройте содержание профессионального стандарта «Экскурсовод (гид)». Какие трудовые действия и умения он регламентирует?
10. Что понимается под стандартами качества экскурсионной услуги? Опишите группы показателей качества (безопасность, информативность, комфорт и др.).
11. Назовите и охарактеризуйте основные этапы технологии подготовки новой экскурсии.
12. Что такое «технологическая карта» и «портфель экскурсовода»? Какова их роль в организации экскурсии?
13. Раскройте технологические приёмы показа и рассказа в экскурсии. Приведите примеры их использования.
14. В чём состоят особенности организации экскурсионной деятельности на автобусном транспорте? Каковы основные требования к транспортному обеспечению?
15. Опишите специфику организации железнодорожных экскурсий. Каковы их преимущества и ограничения?
16. Назовите ключевые особенности организации экскурсионной деятельности на речном и морском круизном транспорте.
17. Как влияет выбранный вид транспорта на методику показа объектов и работу экскурсовода? Сравните на примере автобусной и пешеходной экскурсии.
18. В чём сущность и каковы принципы проектной деятельности в экскурсионном обслуживании?
19. Опишите жизненный цикл проектного экскурсионного продукта: от идеи до реализации и оценки эффективности.
20. Какие основные группы затрат учитываются при формировании себестоимости экскурсионного продукта? Приведите структуру калькуляции.
21. Объясните, как формируется цена на экскурсионную услугу. Какие факторы влияют на ценообразование?
22. Что такое смета экскурсии и какова её роль в экономическом обосновании проектного решения (ПК-6.2)?
23. Проанализируйте, как предпочтения целевой аудитории влияют на формирование стоимости и содержания экскурсионного продукта.
24. Какие управленческие решения могут быть приняты на основе анализа финансовых результатов экскурсионного направления (ПК-6.1)?
25. Раскройте содержание и значение текущего планирования реализации экскурсионных продуктов (ПК-6.3). Какие

показатели при этом используются?

26. Какую роль играет изучение обслуживаемых направлений и объёмов оказываемых услуг при разработке перспективных планов (ПК-6.3)?
27. В чём заключаются особенности организации и проведения экскурсий для детской аудитории?
28. Охарактеризуйте специфику инклюзивных экскурсий для людей с ограниченными возможностями здоровья.
29. Каковы современные тенденции в развитии экскурсионной деятельности (цифровизация, индивидуализация, тематическое углубление)?
30. Как современные технологии (аудиогиды, мобильные приложения, VR/AR) меняют традиционную технологию экскурсионной деятельности?
31. Проанализируйте основные профессиональные риски в экскурсионной деятельности и меры по их минимизации.
32. Каковы обязанности и гражданско-правовая ответственность экскурсовода (гида) перед туристами?
33. Опишите алгоритм действий экскурсовода и организатора в случае возникновения чрезвычайной ситуации во время проведения экскурсии.
34. Какие критерии используются для оценки качества работы экскурсовода? Кто и как её проводит?
35. Как организовать эффективное взаимодействие экскурсовода с водителем, представителями объектов показа и другими участниками процесса?
36. В чём специфика методики подготовки и проведения производственной экскурсии (на предприятие)?
37. Раскройте особенности организации музейной экскурсии как особого вида экскурсионной деятельности.
38. Как подготовить и провести экскурсию на иностранном языке? Каковы дополнительные требования к гиду-переводчику?
39. Опишите роль и методы маркетингового продвижения экскурсионного продукта на современном рынке туристских услуг.
40. Спроектируйте примерную структуру бизнес-плана для запуска нового проектного экскурсионного продукта.

5.2. Темы письменных работ

Темы докладов на заданную тему (СРС)

1. Влияние искусственного интеллекта и чат-ботов на профессию экскурсовода: этика, качество услуги и экономика труда.
2. Дополненная реальность (AR) в экскурсиях: технологическая диковинка или новый стандарт показа объектов культурного наследия?
3. Платформы для бронирования индивидуальных гидов (Like-a-Local): анализ новой бизнес-модели и её влияние на традиционные экскурсионные бюро.
4. Цифровой след туриста: использование Big Data для персонализации экскурсионных предложений и динамического ценообразования.
5. Виртуальные экскурсии как коммерческий продукт: анализ постоянных и переменных затрат, целевой аудитории и каналов монетизации.
6. Модель авиационных low-cost авиакомпаний в экскурсионном бизнесе: возможно ли это? Анализ рисков снижения качества.
7. Расчёт углеродного следа автобусной экскурсии и «зелёное» ценообразование: будут ли готовы туристы платить больше?
8. Экономическая эффективность инклюзивных экскурсий для людей с ОВЗ: расчёт дополнительных затрат и оценка расширения рынка.
9. Франчайзинг в экскурсионной деятельности: тиражирование успешного продукта vs. риск потери качества и уникальности.
10. Кросс-селлинг и апсейл в экскурсионной деятельности: экономическое обоснование пакетных предложений (экскурсия + дегустация + мастер-класс).
11. Сезонность в экскурсионной деятельности: финансовые инструменты и управленческие решения для сглаживания «просадок» (на примере малого предприятия).
12. Страхование профессиональной ответственности экскурсовода: анализ затрат и управление репутационными рисками компании.
13. Шеринг-экономика в экскурсионной деятельности: правовые и экономические риски использования нелегализованного транспорта и помещений.
14. Организация экскурсионного обслуживания на электротранспорте (электробусы, катера): расчёт капитальных затрат и операционной экономии.
15. Проблема логистики в исторических центрах городов: сравнительный анализ затрат на микроавтобусы, пешеходные зоны и транспорт на альтернативных источниках энергии.
16. Железнодорожные экскурсионные туры класса «люкс»: анализ высокой себестоимости и стратегии премиального ценообразования.
17. Особенности формирования сметы и управления рисками для экспедиционных круизов в Арктику или Антарктику.
18. Разработка и экономическое обоснование комбинированных (интермодальных) экскурсионных маршрутов (автобус + велосипед, поезд + катер).
19. Новые санитарно-эпидемиологические требования (постковидная реальность): их влияние на себестоимость и организацию групповых экскурсий.
20. Правовые коллизии при организации экскурсий на частных территориях и объекты, не являющиеся музеями (заброшенные заводы, современные предприятия).
21. Сравнительный анализ лицензионных требований к экскурсионной деятельности в России и за рубежом (на примере ЕС): барьеры для выхода на внешний рынок.
22. Проблема «нелегальных» гидов на онлайн-платформах: оценка потерь для легального бизнеса и бюджета, поиск

управленческих и правовых решений.

23. Методы объективной оценки удовлетворённости клиента экскурсионной услугой: от NPS до анализа цифровых отзывов.

24. Проблема стандартизации и уникальности экскурсионного рассказа: как соблюдать ГОСТ и оставаться интересным для разных поколений?

25. Синдром профессионального выгорания у экскурсоводов: влияние на качество услуги и экономические издержки компаний.

26. Создание и монетизация уникального экскурсионного контента (авторские права на текст экскурсии, маршрут).

27. Экскурсия как инструмент решения социальных задач («урбынистические» экскурсии, социализация подростков): поиск бизнес-модели и источников финансирования.

28. Краудфандинг как инструмент запуска уникального проектного экскурсионного продукта: анализ правовых и финансовых рисков.

29. Организация экскурсионной деятельности в условиях чрезвычайных ситуаций: протоколы безопасности, алгоритмы действий и их стоимостная оценка.

30. Экскурсионные продукты для digital-кочевников (digital nomads): анализ специфики спроса, логистики и сетевого продвижения.

5.3. Фонд оценочных средств

Вопросы тестирования

****1. Что является основным продуктом экскурсионной деятельности?****

- а) Транспортная услуга
- б) Сувениры для туристов
- в) Экскурсионная услуга как целостный продукт
- г) Питание в ресторане
- д) Страховой полис

****2. К какой группе принципов организации экскурсионной деятельности относится требование сочетания показа и рассказа?****

- а) Организационные принципы
- б) Методические принципы
- в) Психологические принципы
- г) Экономические принципы
- д) Технологические принципы

****3. Экскурсия как форма организации деятельности отличается от лекции тем, что...****

- а) всегда имеет большую продолжительность
- б) предполагает обязательное движение по маршруту и первичность зрительного восприятия
- в) проводится только на открытом воздухе
- г) требует меньшей подготовки ведущего
- д) ориентирована исключительно на развлечение

****4. К какому виду экскурсий по содержанию относится экскурсия «Архитектурные стили Нижнего Новгорода»? ****

- а) Обзорная
- б) Тематическая (искусствоведческая)
- в) Учебная
- г) Производственная
- д) Рекламная

****5. Основной федеральный закон, регулирующий отношения в сфере туризма в РФ, — это...****

- а) ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ»
- б) Гражданский кодекс РФ
- в) ФЗ «О защите прав потребителей»
- г) Кодекс об административных правонарушениях
- д) Трудовой кодекс РФ

****6. Профессиональный стандарт «Экскурсовод (гид)» устанавливает требования...****

- а) только к внешнему виду гида
- б) к квалификации, знаниям и умениям, необходимым для работы
- в) к стоимости экскурсионных услуг
- г) к маркам используемого транспорта
- д) к продолжительности экскурсии

****7. При организации автобусной экскурсии обязательным документом для транспортной компании является...****

- а) Меню ресторана
- б) Путевой лист и лицензия на пассажирские перевозки
- в) Каталог сувениров
- г) Список гостиниц

д) Программа развлечений

****8. Ключевым преимуществом железнодорожной экскурсии перед автобусной является...****

- а) Высокая маневренность в городе
- б) Возможность показа протяженных ландшафтов и повышенный комфорт при длительных переездах
- в) Более низкая стоимость
- г) Отсутствие необходимости в гиде
- д) Более высокая скорость передвижения

****9. Специфика организации экскурсии на речном транспорте, в отличие от автобусной, в обязательном порядке включает...****

- а) Изучение расписания приливов и отливов
- б) Инструктаж по безопасности на воде и работу с судовым экипажем
- в) Приобретение билетов в кинотеатр
- г) Организацию горных походов
- д) Проведение мастер-классов по кулинарии

****10. Первым этапом проектной деятельности при создании новой экскурсии является...****

- а) Определение цели, темы и формулировка концепции
- б) Покупка автобуса
- в) Набор штата экскурсоводов
- г) Рекламная кампания
- д) Составление финансового отчета

****11. Какой из перечисленных элементов НЕ входит в классическую структуру технологической карты экскурсии?****

- а) Маршрут и объекты показа
- б) Продолжительность
- в) Контрольные тексты
- г) Расход бензина на 100 км
- д) Методические приемы показа и рассказа

****12. Принцип «Паспортизации объектов» в экскурсионной деятельности означает, что...****

- а) Каждый объект должен иметь официального владельца
- б) На каждый объект составляется документ с основными сведениями для использования в экскурсии
- в) Туристы должны предъявлять паспорт у каждого объекта
- г) Объекты должны быть застрахованы
- д) Фотографировать объекты запрещено

****13. К формам организации экскурсионной деятельности НЕ относится...****

- а) Экскурсионная прогулка
- б) Экскурсионный урок
- в) Экскурсия-концерт
- г) Лицензирование деятельности (это нормативное требование, а не форма организации)
- д) Экскурсия-лекция

****14. В основу классификации экскурсий на обзорные и тематические положен критерий...****

- а) Способ передвижения
- б) Состав участников
- в) Место проведения
- г) Содержание
- д) Продолжительность

****15. Какое из перечисленных требований НЕ является обязательным для заключения договора на оказание экскурсионных услуг с потребителем?****

- а) Указание цены услуги
- б) Наличие у туроператора финансового обеспечения
- в) Указание любимого цвета экскурсовода
- г) Описание программы услуги
- д) Указание информации о туроператоре

****16. Показатель «Информированность экскурсантов» относится к группе стандартов качества...****

- а) Экономическим
- б) Процессуальным (как проходит услуга)
- в) Итоговым (результативным)
- г) Транспортным
- д) Погодным

****17. Выберите верное утверждение об организации автобусной экскурсии: «Обязательным является...»****

- а) Наличие телевизора в автобусе
- б) Соблюдение нормы времени работы водителя и наличие тахографа
- в) Присутствие медицинского работника
- г) Проведение фуршета
- д) Наличие туалета в автобусе для маршрутов менее 3 часов

****18. При организации длительной железнодорожной экскурсионной программы (тура) ключевой фигурой со стороны перевозчика, ответственной за группу, является...****

- а) Кассир
- б) Машинист
- в) Начальник поезда (поездной бригады)
- г) Проводник вагона
- д) Диспетчер вокзала

****19. Главное конкурентное преимущество круизных экскурсионных программ заключается в...****

- а) Дешевизне
- б) Высокой скорости перемещения между городами
- в) Комбинации проживания, питания, перемещения и экскурсионной программы в одном продукте
- г) Отсутствии необходимости в экскурсоводе
- д) Возможности избежать таможенного контроля

****20. Целью этапа «Защита экскурсионного проекта» перед методической комиссией является...****

- а) Получение финансирования на личные нужды
- б) Допуск экскурсии к проведению, оценка ее методического уровня и содержания
- в) Продажа билетов на экскурсию
- г) Подбор транспорта
- д) Наем водителя

****21. Методический прием «Зрительная реконструкция» предполагает...****

- а) Показ фотографии объекта в его первоначальном виде
- б) Посещение объекта в темное время суток
- в) Рассказ без использования наглядности
- г) Использование только исторических документов
- д) Отказ от показа современных зданий

****22. Какой принцип организации экскурсионной деятельности нарушен, если экскурсия проводится по незаранее подготовленному и утвержденному маршруту?***

- а) Принцип убедительности
- б) Принцип планирования
- в) Принцип научности
- г) Принцип безопасности
- д) Принцип комфортности

****23. Игра-путешествие как форма организации экскурсионной деятельности в большей степени ориентирована на...****

- а) Пожилых туристов
- б) Детскую аудиторию (активное вовлечение через игровые элементы)
- в) Иностранцев туристов
- г) Специалистов-профессионалов
- д) Индивидуальных туристов

****24. К какому виду по способу передвижения относится экскурсия с использованием сегвеев?***

- а) Пешеходная
- б) Транспортная (с использованием специальных средств передвижения)
- в) Железнодорожная
- г) Водная
- д) Воздушная

****25. В соответствии с законодательством РФ, право на осуществление экскурсионной деятельности (туроператорской) подтверждается...****

- а) Наличием офиса в центре города
- б) Внесением в федеральный реестр туроператоров и наличием финансового обеспечения
- в) Наличием собственного автобусного парка
- г) Личной популярностью руководителя в соцсетях
- д) Многолетним стажем работы в туризме

****26. Контроль за соблюдением стандартов качества экскурсионной услуги в первую очередь осуществляет...****

- а) Федеральное агентство по туризму (Ростуризм) и органы защиты прав потребителей
- б) Транспортная полиция

- в) Местные жители
- г) Другие туристические компании
- д) Международные организации

****27. При расчете стоимости автобусной экскурсии к переменным затратам НЕ относится...****

- а) Зарплата гида за проведение одной экскурсии
- б) Стоимость аренды автобуса на день
- в) Амортизация офисной техники (постоянные затраты)
- г) Оплата входных билетов в музеи
- д) Расходы на топливо для поездки

****28. Особенностью показа объектов во время движения железнодорожного состава является...****

- а) Возможность длительной остановки у каждого объекта
- б) Показ преимущественно удаленных панорам и ландшафтов, а не деталей
- в) Отсутствие необходимости в экскурсоводе
- г) Обязательное использование громкоговорителя на весь состав
- д) Запрет на фотографирование

****29. Основной документ, регламентирующий безопасность пассажиров на борту речного судна, — это...****

- а) Меню ресторана
- б) Расписание экскурсий
- в) Судовой журнал и правила безопасности для пассажиров
- г) Список кают
- д) Программа развлечений

****30. Риск-менеджмент в рамках проектной экскурсионной деятельности в первую очередь направлен на...****

- а) Увеличение стоимости тура
- б) Выявление потенциальных угроз и разработку мер по их предотвращению или минимизации последствий
- в) Набор максимально большой группы
- г) Сокращение времени на подготовку
- д) Упрощение экскурсионного текста

****31. Какой методический прием использует экскурсовод, предлагая группе сравнить два архитектурных объекта? ****

- а) Прием сравнения
- б) Прием цитирования
- в) Прием соучастия
- г) Прием вопросов-ответов
- д) Прием индукции

****32. Принцип обеспечения безопасности в экскурсионной деятельности регулируется, в том числе, законом...****

- а) «О защите прав потребителей»
- б) «О пожарной безопасности»
- в) «Об основах туристской деятельности в РФ» (в части обязанностей туроператора)
- г) Все перечисленные верно
- д) Ни один из перечисленных

****33. Экскурсионный абонемент как форма организации представляет собой...****

- а) Разовый билет на одну экскурсию
- б) Документ на право посещения нескольких экскурсий по определенной тематике или в течение времени
- в) Визитную карточку гида
- г) Страховой полис
- д) Договор с транспортной компанией

****34. Вид экскурсии, где содержание предопределяет длительность (более 24 часов), — это...****

- а) Городская обзорная
- б) Экскурсионный тур (путешествие)
- в) Музейная
- г) Производственная
- д) Рекламная

****35. Страхование гражданской ответственности туроператора является требованием...****

- а) Рекомендацией для крупных компаний
- б) Федерального закона «Об основах туристской деятельности» (форма финансового обеспечения)
- в) Профсоюза экскурсоводов
- г) Водителей автобусов
- д) Международных туристских организаций

****36. Показатель «Логичность и убедительность изложения материала» оценивается в рамках стандарта качества...****

- а) Транспортного обслуживания
- б) Информационного и методического обеспечения
- в) Работы экскурсовода
- г) Безопасности
- д) Стоимости услуги

****37. Норма расхода топлива для автобуса при составлении сметы на экскурсию рассчитывается исходя из...****

- а) Пожеланий директора компании
- б) Пробега по маршруту и утвержденных для данной модели автобуса норм
- в) Средней цены на бензин в стране
- г) Количества туристов в группе
- д) Времени года

****38. При организации экскурсионного обслуживания на железной дороге бронирование мест для группы осуществляется через...****

- а) Кассу вокзала в день отправления
- б) Системы бронирования перевозчика (железной дороги) или уполномоченных агентств
- в) Турфирмы-партнеры в других странах
- г) Такси-сервисы
- д) Гостиницы

****39. Ключевым фактором, влияющим на планирование графика речных экскурсий, является...****

- а) Расписание телепередач
- б) Навигационный период и работа шлюзов
- в) График работы музеев в портах захода
- г) Наличие мест в прибрежных ресторанах
- д) Мода на круизы

****40. Критерием успешности реализации экскурсионного проекта НЕ является...****

- а) Методическая корректность и содержательность
 - б) Положительные отзывы экскурсантов
 - в) Безубыточность или прибыльность
 - г) Личные симпатии гида к отдельным туристам
 - д) Соответствие заявленным стандартам качества
- **Примечание:** Для каждого вопроса необходимо определить единственный правильный ответ. Этот список можно использовать для проведения текущего или итогового контроля знаний.**

5.4. Перечень видов оценочных средств

Практическая работа
Контрольная работа
Презентация докладов
Устные, письменные ответы
Тестирование
Защита курсовых работ
Экзамен

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Оценочные средства, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Практическая работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Результаты выполнения работы не удовлетворяют всем требованиям, установленным преподавателем к данному виду работы.

Низкий (Удовлетворительно) - Работа с преобладанием компиляции, отсутствие творческого и самостоятельного подхода к раскрытию темы.

Средний (Хорошо) - Работа, содержащая элементы компиляции с соответствием основным требованиям к оформлению и содержанию работы – средний уровень

Высокий (Отлично) - Самостоятельная, творческая, неординарная, полностью раскрывающая тему, отличающаяся разносторонностью подходов, логичная, содержащая обоснованные выводы, оформленная в соответствии с требованиями работа – высокий уровень.

Устный опрос, собеседование:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Ответ на поставленный вопрос отсутствует. Студент демонстрирует полное непонимание проблемы.

Низкий (Удовлетворительно) - Дан неполный ответ на поставленные вопросы, в ответе присутствуют ошибки и неточности, не использованы философские термины. Студент демонстрирует поверхностное понимание проблемы, не способен ответить на дополнительные вопросы.

Средний (Хорошо) - Дан полный ответ на поставленные вопросы, однако студент затрудняется с приведением конкретных примеров. Используются философские термины. Неполные ответы на дополнительные вопросы.

Высокий (Отлично) - Дан полный развернутый ответ на поставленные вопросы с приведением конкретных примеров, использованы профессиональные термины, ошибки отсутствуют. Студент демонстрирует глубокое понимание проблемы,

дает полноценные ответы на дополнительные вопросы

Доклад на заданную тему:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Тема не раскрыта, реферат носит описательный характер, источники обоснованы или не приведены, нарушена структура.

Низкий (Удовлетворительно) - Тема раскрыта частично, материал подобран, но анализ поверхностен, список источников ограничен, структура нечеткая.

Средний (Хорошо) - Тема раскрыта достаточно полно, материал хорошо подобран и систематизирован, привлечены основные источники, логическая структура, аргументированные выводы.

Высокий (Отлично) - Тема раскрыта полностью и глубоко, материал тщательно показан и проанализирован, использованы авторитетные источники, четкая структура, самостоятельное осмысление проблемы, корректное оформление с соблюдением всех требований.

Контрольная работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Выполнено менее 50% заданий.

Низкий (Удовлетворительно) - Выполнено 50-70% заданий, допущены ошибки, пояснения неполные, некоторые задания выполнены неправильно.

Средний (Хорошо) - Выполнено 70-85% заданий, допущены незначительные ошибки, решения содержат объяснения, методология соответствует курсу.

Высокий (Отлично) - Выполнено 85-100% заданий, ошибки, недостатки или минимальны, полные и четкие объяснения всех решений, применены корректные методы, оформление работ в соответствии с требованиями.

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация проводится путем тестирования на компьютере в ЭИОС Университета.

Соответствие набранных баллов уровню сформированности компетенций:

- не аттестован - 0 – 14;

- низкий - 15 – 32;

- средний - 33 – 42;

- высокий - 43 – 50.

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины:

- не аттестован - 0 – 14;

- низкий - 15 – 32;

- средний - 33 – 42;

- высокий - 43 – 50.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации:

- не аттестован - 0 – 14;

- низкий - 15 – 32;

- средний - 33 – 42;

- высокий - 43 – 50.

Итоговая оценка сформированности компетенций:

- не аттестован - 0 – 50;

- низкий - 51 – 65;

- средний - 66 – 84;

- высокий - 85 – 100.

При итоговом оценивании сформированности компетенций оценки переводятся из 100-балльной в 4-балльную систему по следующему принципу:

Рейтинговая оценка 50 и менее - Неудовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Не аттестован.

Рейтинговая оценка 51 – 65 - Удовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Низкий.

Рейтинговая оценка 66 – 84 - Хорошо - Уровень сформированности компетенции - Средний.

Рейтинговая оценка 85 – 100 - Отлично - Уровень сформированности компетенции - Высокий.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Жираткова Ж. В., Рассохина Т. В., Очилова Х. Ф., Арсений Р. М., Терновский Д. Б.	Организация экскурсионной деятельности: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л1.2	Кулакова Н. И., Ганина Т. В.	Технология и организация экскурсионных услуг: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025

Л1.3	Скобельцына А. С., Шарухин А. П.	Технологии и организация экскурсионных услуг: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
6.1.2. Дополнительная литература			
Л2.1	Балюк Н. А.	Экскурсоведение: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.2	Жираткова Ж. В., Рассохина Т. В., Очилова Х. Ф., Арсений Р. М., Терновский Д. Б.	Предоставление экскурсионных услуг: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.3	Марушин В. А.	Предоставление экскурсионных услуг. Основы туризма. География туризма регионов России: учебное пособие для спо	Санкт-Петербург: Лань, 2025
Л2.4	Ширап Р. О., Ондар О. Н.	Основы экскурсионного дела: учебно-методическое пособие для студентов исторического факультета	Кызыл: ТувГУ, 2023
Л2.5	Грачева Е. В.	Предоставление экскурсионных услуг. Экологический туризм: учебное пособие для спо	Санкт-Петербург: Лань, 2025
Л2.6	Анохин А. Ю.	Предоставление экскурсионных услуг: учебник для спо	Санкт-Петербург: Лань, 2025
6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства			
6.3.1.1	"Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016		
6.3.1.2	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)		
6.3.1.3	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)		
6.3.1.4	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025		
6.3.1.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)"		
6.3.1.6			
6.3.1.7	Программы для ЭВМ "САМОтурагент" для учебных заведений (Сублицензионный договор с ООО "САМО Плюс" № 200 от 23.11.2020 г.)		
6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем			
6.3.2.1	Раздел о туризме на сайте Министерства экономического развития Российской Федерации. Режим доступа – https://www.economy.gov.ru/material/directions/turizm/?ysclid=ln4ido3r9r946080267		
6.3.2.2	Статистика по туризму на сайте Ростата. Режим доступа – https://rosstat.gov.ru/statistics/turizm		
6.3.2.3	Портал национальных проектов России раздел национальный проект «Туризм и индустрия гостеприимства» https://национальныепроекты.рф/projects/turizm?ysclid=ln4imy59lh494572791		
6.3.2.4	Туристический портал России «Russian travel». Режим доступа – www.russia.travel		
6.3.2.5	Главный информационный портал Российского союза туристической индустрии (РСТ). Режим доступа – http://rata.ru/		
6.3.2.6	Официальный сайт Ассоциации туроператоров России. Режим доступа – www.atorus.ru		
6.3.2.7	Сайт Государственного комитета Республики Татарстан по туризму. Режим доступа – http://tourism.tatarstan.ru/rus/index.htm		
6.3.2.8	Сайт Дирекции по развитию природных территорий и экотуризма. Режим доступа – http://ecotourism.tatar/?ysclid=ln4ised7x5225145085		
6.3.2.9	Сайты Ассоциации Туристских Агентств РТ. Режим доступа – http://www.atart.ru/index.php		
6.3.2.10	Ежедневная электронная газета для профессионалов турбизнеса. Режим доступа – www.ratanews.ru		
6.3.2.11	Профессиональный туристический портал. Режим доступа – www.tourdom.ru		
6.3.2.12	Профессиональный туристический портал. Режим доступа – www.profi.travel		
7. МТО (оборудование и технические средства обучения)			
7.1	Компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету		

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Подготовительный этап:

Внимательно ознакомьтесь с входными данными, заданиями и требованиями.

Убедитесь, что у вас есть все необходимые материалы и источники информации.

Процесс выполнения:

Планируйте свою работу: определите последовательность выполнения заданий.

Работайте последовательно, внимательно читая каждый вопрос или задание.

Используйте учебные материалы, пособия, дополнительные источники информации.

Придерживайтесь требований по оформлению работы (структура, оформление пояснений, использования литературы).

Качество выполнения:

Проверяйте свои ответы на логичность и полноту.

При необходимости корректируйте ошибки и дополняйте задания.

Сроки и сдача работы:

Соблюдайте установленный срок.

Перед сдачей проверьте работу на наличие ошибок, оформление и полноту.

Дополнительные рекомендации:

Не бойтесь задавать вопросы преподавателю по неясным моментам.

Используйте дополнительные источники (учебники, интернет, консультации).

Постарайтесь выполнить работу самостоятельно, избегая плагиата.

Оформление работы:

Текст работы содержит введение, основную часть и заключение (при необходимости).

Оформляйте в соответствии с требованиями (шрифт, межстрочный интервал, поля).

Указывайте список использованных источников.

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0

до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х

модулей). Выполнение заданий на этапе сдачи зачета и экзамена по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи зачета и экзамена.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью учебного процесса, поскольку именно она позволяет углубить теоретические знания, приобрести практические навыки и, что особенно важно, сформировать и развить профессиональные компетенции.

Целью самостоятельной работы является:

- Систематизация и закрепление полученных знаний по основным разделам и темам дисциплины.
- Развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, специальной литературой и информационно-правовыми системами.
- Формирование способности к анализу практических ситуаций, выбору оптимальных решений и оценке их последствий для эффективной деятельности предприятия.
- Приобретение опыта обоснования своих решений и представления результатов работы.

Общие рекомендации по организации самостоятельной работы

Для достижения наилучших результатов рекомендуется придерживаться следующих принципов:

- Систематичность: регулярно уделяйте время изучению материала. Пробелы в одной теме затруднят понимание последующих.
- Планирование: составляйте индивидуальный план самостоятельной работы на неделю/месяц, распределяя нагрузку равномерно.
- Активное чтение: читайте не пассивно, а с карандашом в руке, делая пометки, выделяя ключевые определения, формулируя вопросы.
- Конспектирование: ведите конспекты, таблицы, схемы, которые помогут структурировать информацию и облегчат ее запоминание.
- Критическое осмысление: всегда задавайте вопросы "почему?", "как это повлияет?", "какие есть альтернативы?". Не просто запоминайте, а пытайтесь понять логику и смысл.
- Использование различных источников: не ограничивайтесь одним учебником. Сверяйте информацию, ищите дополнительные разъяснения.
- Самоконтроль: после изучения каждой темы проверяйте свои знания с помощью контрольных вопросов, тестовых

заданий или решая небольшие задачи.

- Обратная связь: не стесняйтесь обращаться к преподавателю за консультацией при возникновении затруднений.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает следующие основные виды:

- Изучение теоретического материала: проработка конспектов лекций, основной и дополнительной литературы, а также нормативно-правовых актов.
- Работа с нормативно-правовыми актами и информационно-правовыми системами: поиск, анализ и интерпретация действующих законов и подзаконных актов.
- Решение практических задач и кейсов: применение теоретических знаний для анализа ситуаций и принятия обоснованных решений.
- Подготовка к семинарским/практическим занятиям: изучение тем, подготовка докладов, выступлений, ответов на вопросы.
- Выполнение индивидуальных заданий: подготовка рефератов, эссе, презентаций, мини-проектов.
- Самоконтроль: выполнение тестовых заданий, решение контрольных вопросов.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УРиЦТ
А.В. Павлова

22.05.25 г.

Рабочая программа дисциплины
**Технология и организация обслуживания туристов
на предприятиях питания**

Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма		
Учебный план	43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	4 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	144	Виды контроля в семестрах: зачеты с оценкой 7	
в том числе:			
аудиторные занятия	64		
самостоятельная работа	80		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>. <Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	48	48	48	48
Итого ауд.	64	64	64	64
Контактная работа	64	64	64	64
Сам. работа	80	80	80	80
Итого	144	144	144	144

Автор (ы) программы:

Ст.преп., Матасова Алсу Камилевна



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 13.03.2025 г. № 8

Зав. кафедрой Веслогузова М.В.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	Формирование у обучающихся системных знаний и практических умений по организации и управлению процессами обслуживания на предприятиях общественного питания, направленным на обеспечение высокого качества, культуры и безопасности услуг в соответствии с нормативно-правовыми требованиями, современными трендами отрасли и клиентоориентированным подходом.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.В.ДВ.03
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Введение в туризм	
2.1.2	Организация туристской деятельности	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	
2.2.2		
2.2.3	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы	
2.2.4	Преддипломная практика	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ПК-4: Способен организовать процесс обслуживания потребителей на основе нормативно-правовых актов, с учетом запросов потребителей и применением клиентоориентированных технологий

ПК-4.1: Организует процессы обслуживания потребителей на основе анализа рыночного спроса и потребностей туристов и других заказчиков услуг

Знать:

нормативно-правовые основы, современное состояние, тренды и перспективы развития рынка услуг питания, а также теоретические принципы, методы и технологии организации клиентоориентированного обслуживания, включая специальные формы обслуживания и учет национальных особенностей.

Уметь:

анализировать рыночный спрос и потребности различных категорий потребителей для организации и совершенствования процессов обслуживания с применением инновационных технологий, составления эффективного меню и разрешения конфликтных ситуаций.

Владеть:

навыками практической организации различных методов и видов обслуживания, сервировки, подачи блюд, создания комфортных условий, а также профессиональной коммуникации с гостями в соответствии с корпоративной культурой и этическими нормами предприятия питания.

ПК-4.2: Изучает требования туристов, анализ мотивации спроса на реализуемые туристские продукты

Знать:

факторы, формирующие мотивацию и требования туристов к услугам питания, современные тренды рынка, основы создания комфортной среды и эффективного меню для различных сегментов потребителей.

Уметь:

анализировать структуру рыночного спроса, выявлять и систематизировать требования туристов к услугам питания, в том числе с учетом национальных традиций, для проектирования и совершенствования туристского продукта.

Владеть:

методами изучения и анализа потребительских предпочтений, навыками адаптации стандартов обслуживания, меню и форм сервиса под выявленные мотивы и требования целевых групп туристов.

ПК-4.3: Выбирает и применяет клиентоориентированные технологии туристского обслуживания

Знать:

классификацию, принципы и особенности современных клиентоориентированных технологий обслуживания на предприятиях питания, включая специальные формы, методы сервиса и этические нормы взаимодействия.

Уметь:

анализировать потребности целевых групп потребителей и подбирать адекватные клиентоориентированные технологии (методы, виды сервиса, формы обслуживания) для различных ситуаций, включая банкеты и обслуживание иностранных туристов.

Владеть:

практическими навыками применения выбранных технологий обслуживания, такими как профессиональная сервировка, адаптивная подача блюд, создание комфортной атмосферы и разрешение конфликтных ситуаций в соответствии с корпоративными стандартами.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1.						
1.1	Основы организации услуг питания туристов. /Тема/	7					
1.2	Основы организации услуг питания туристов. /Лек/	7	4	ПК-4.1-31 ПК-4.2-31 ПК-4.3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.3	Основы организации услуг питания туристов. /Пр/	7	12	ПК-4.1-31 ПК-4.2-31 ПК-4.3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.4	Основы организации услуг питания туристов. /Ср/	7	20	ПК-4.1-31 ПК-4.2-31 ПК-4.3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.5	Организация высококачественного обслуживания туристов на предприятиях питания /Тема/	7					
1.6	Организация высококачественного обслуживания туристов на предприятиях питания /Лек/	7	8	ПК-4.1-У1 ПК-4.2-У1 ПК-4.3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.7	Организация высококачественного обслуживания туристов на предприятиях питания /Пр/	7	16	ПК-4.1-У1 ПК-4.2-У1 ПК-4.3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.8	Организация высококачественного обслуживания туристов на предприятиях питания /Ср/	7	30	ПК-4.1-У1 ПК-4.2-У1 ПК-4.3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		

1.9	Технология обслуживания туристов на предприятиях питания. /Тема/	7					
1.10	Технология обслуживания туристов на предприятиях питания. /Лек/	7	4	ПК-4.1-B1 ПК-4.2-B1 ПК-4.3-B1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.11	Технология обслуживания туристов на предприятиях питания. /Пр/	7	20	ПК-4.1-B1 ПК-4.2-B1 ПК-4.3-B1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.12	Технология обслуживания туристов на предприятиях питания. /Ср/	7	30	ПК-4.1-B1 ПК-4.2-B1 ПК-4.3-B1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.13	зачёт с оценкой /Тема/	7					
1.14	/ЗачётСОц/	7			Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Задания для проведения текущего контроля

1. Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

1. Опишите основные методы обслуживания на предприятиях питания.

2. Охарактеризуйте правила составления меню.

3. Охарактеризуйте этические нормы и правила обслуживания на предприятиях питания.

4. Сертификация услуг предприятий общественного питания.

5. Требования, предъявляемые к качеству товаров и услуг общественного питания. Основные критерии качества продукции общественного питания.

2. Практические работы

Практическое задание 1.

Задание на организацию процесса обслуживания потребителей и (или) туристов, формирование клиентурных отношений «Салфетки»

Цель изучения. Выявить особенности сервиса, которые делают опыт соприкосновения с ним уникальным и запоминающимся.

Кому могло прийти в голову, что цвет салфетки, обычной салфетки, которую кладут на колени в ресторане, может стать причиной жалоб гостя? А ведь так и оказалось. В ресторане элитной категории с повышенными требованиями дресс-кода, куда приходят в вечерних нарядах, белые ворсинки от хлопчатобумажных салфеток очень заметны на черном материале и вызывают раздражение у клиентов, одетых в черное.

В заведениях такого класса такой небольшой штрих, как черная салфетка вместо белой, воспринимается гостями как лишнее подтверждение, что здесь их окружают заботой, и потому ценится. Вывод: те, кто отвечает за обслуживание в зале или управляет любым заведением общественного питания, должны уделять внимание предпочтениям своих гостей во

всем, даже в том, какого цвета должны быть салфетки. Поинтересоваться у гостя, какого цвета салфетку он предпочитает, — значит придать моменту соприкосновения с сервисом дополнительный штрих уникальности.

Каждый гость по-своему уникален, и каждый требует особого обхождения как в психологическом аспекте, так и в чисто физиологическом. Если относиться к каждому посетителю как к личности, а не к очередному представителю безликой массы клиентов, то у ресторана куда больше шансов произвести благоприятное впечатление и доставить удовольствие своим гостям.

Вопрос для обсуждения. Что бы вы могли предложить рестораторам, что позволит опыту соприкосновения с обслуживанием придать черты уникальности?

Практическая работа 2.

Задание на осуществление оценки эффективности проводимых мероприятий продвижения. «КРИТЕРИЙ ВЫБОРА ИЗ ДВУХ БЛЮД/НАПИТКОВ»

Цель упражнения: научиться задавать Гостю критерий выбора при сравнении двух блюд/напитков без "снижения" одного блюда в пользу другого.

СИТУАЦИЯ:

Гость выбирает из двух блюд и/или напитков к ним и не может выбрать (в том числе и потому, что не имеет детального представления о составе перечисленных в меню блюд). Иной раз официант просто молча ждет, когда Гость сам "определится" с выбором. Либо на просьбу о помощи отвечает примерно следующее: "Это так индивидуально. У каждого свой вкус. Смотря, что Вы любите. Выбирайте...". И Гость будет еще четверть часа "выбирать". Либо официант начинает рекомендовать одно блюдо... в ущерб другому в этом же меню, а это недопустимо.

ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ:

Задать Гостю критерий выбора, не "снижая" достоинств ни одного из блюд в меню.

Критерий выбора подбирается с учетом ситуации Гостя. На вопрос типа: "Какое блюдо вкуснее?", схема ответа: "Оба блюда вкусные. Но в Вашей ситуации лучше заказать это... поскольку.... (обосновать, т.е. задать критерий выбора)". Официант должен уметь сравнивать в пользу любого из 2-х блюд – в зависимости от ситуации Гостя.

"Ситуациями Гостя" могут быть:

1. его вкусовые предпочтения (например: "с луком/без лука", "с уксусом/без уксуса", "с майонезом/без майонеза", "острое/не острое", "покрепче/не крепкий", "сладкое/не сладкое" и т.д.),

2. его "индивидуальные запросы" ("Гость на диете", "Гость вегетарианец", "У Гостя пост", "Гость не может ждать" и т.д.),

3. значимый повод или значимый "контекст" для посещения заведения ("отметить годовщину", "попробовать что-нибудь особенное", "удивить знакомого/знакомую" и т.д.). В таких случаях официант может задавать критерий выбора с точки зрения особого "статуса" блюда или напитка,

4. ранее заказанные блюда: они часто определяют выбор последующих блюд и напитков, которые с ними хорошо сочетаются (по вкусу, культуре потребления и т.д.). В таких случаях официант может задавать критерий выбора с точки зрения сочетаемости разных блюд и напитков.

Даже если Гость не захочет выбрать то, что предложено, у него появится некий критерий, на который он сможет опираться при выборе.

5.2. Темы письменных работ

Темы рефератов и презентаций

1. Современное состояние рынка услуг питания в РФ.
2. Трудности организации предприятия питания.
3. Культура обслуживания как основа организационной культуры предприятия питания.
4. Профессиональная этика работника предприятия питания.
5. Культура общения с гостями.

5.3. Фонд оценочных средств

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

1. Вопросы к зачёту

1. Культура обслуживания на предприятиях питания.
2. Безопасность и экологичность при обслуживании.
3. Эстетика интерьера, создание комфортных условий обслуживания.
4. Характеристика столовой посуды, приборов и столового белья.
5. Этические нормы и правила обслуживания на предприятиях питания

5.4. Перечень видов оценочных средств

Устный опрос

Практическая работа

Презентации

Реферат

Контрольная работа

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Процедуры оценки сформированности компетенций в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации

ПК-4: Способен организовать процесс обслуживания потребителей на основе нормативно-правовых актов, с учетом запросов потребителей и применением клиентоориентированных технологий

ПК-4.1: Организует процессы обслуживания потребителей на основе анализа рыночного спроса и потребностей туристов и других заказчиков услуг

ПК-4.2: Изучает требования туристов, анализ мотивации спроса на реализуемые туристские продукты

ПК-4.3: Выбирает и применяет клиентоориентированные технологии туристского обслуживания

Оценочные средства, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Практическая работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Результаты выполнения работы не удовлетворяют всем требованиям, установленным преподавателем к данному виду работы.

Низкий (Удовлетворительно) - Работа с преобладанием компиляции, отсутствие творческого и самостоятельного подхода к раскрытию темы.

Средний (Хорошо) - Работа, содержащая элементы компиляции с соответствием основным требованиям к оформлению и содержанию работы – средний уровень

Высокий (Отлично) - Самостоятельная, творческая, неординарная, полностью раскрывающая тему, отличающаяся разносторонностью подходов, логичная, содержащая обоснованные выводы, оформленная в соответствии с требованиями работа – высокий уровень.

Устный опрос, собеседование:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Ответ на поставленный вопрос отсутствует. Студент демонстрирует полное непонимание проблемы.

Низкий (Удовлетворительно) - Дан неполный ответ на поставленные вопросы, в ответе присутствуют ошибки и неточности, не использованы философские термины. Студент демонстрирует поверхностное понимание проблемы, не способен ответить на дополнительные вопросы.

Средний (Хорошо) - Дан полный ответ на поставленные вопросы, однако студент затрудняется с приведением конкретных примеров. Используются философские термины. Неполные ответы на дополнительные вопросы.

Высокий (Отлично) - Дан полный развернутый ответ на поставленные вопросы с приведением конкретных примеров, использованы профессиональные термины, ошибки отсутствуют. Студент демонстрирует глубокое понимание проблемы, дает полноценные ответы на дополнительные вопросы

Реферат:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Тема не раскрыта, реферат носит описательный характер, источники обоснованы или не приведены, нарушена структура.

Низкий (Удовлетворительно) - Тема раскрыта частично, материал подобран, но анализ поверхностен, список источников ограничен, структура нечеткая.

Средний (Хорошо) - Тема раскрыта достаточно полно, материал хорошо подобран и систематизирован, привлечены основные источники, логическая структура, аргументированные выводы.

Высокий (Отлично) - Тема раскрыта полностью и глубоко, материал тщательно показан и проанализирован, использованы авторитетные источники, четкая структура, самостоятельное осмысление проблемы, корректное оформление с соблюдением всех требований.

Контрольная работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Выполнено менее 50% заданий.

Низкий (Удовлетворительно) - Выполнено 50-70% заданий, допущены ошибки, пояснения неполные, некоторые задания выполнены неправильно.

Средний (Хорошо) - Выполнено 70-85% заданий, допущены незначительные ошибки, решения содержат объяснения, методология соответствует курсу.

Высокий (Отлично) - Выполнено 85-100% заданий, ошибки, недостатки или минимальны, полные и четкие объяснения всех решений, применены корректные методы, оформление работ в соответствии с требованиями.

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до

5 в каждой из 2-х модулей). Выполнение заданий на этапе сдачи зачета и экзамена по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи зачета и экзамена.

При итоговом оценивании сформированности компетенций оценки переводятся из 100-балльной в 4-балльную систему по следующему принципу:

Рейтинговая оценка 50 и менее - Неудовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Не аттестован.

Рейтинговая оценка 51 – 65 - Удовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Низкий.

Рейтинговая оценка 66 – 84 - Хорошо - Уровень сформированности компетенции - Средний.

Рейтинговая оценка 85 – 100 - Отлично - Уровень сформированности компетенции - Высокий.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
6.1. Рекомендуемая литература			
6.1.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Сологубова Г. С.	Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л1.2		Организация производства блюд диетического, детского и лечебно-профилактического питания: учебное пособие	Персиановский: Донской ГАУ, 2019
Л1.3	Мантрова А. В.	Технология и организация питания: учебное пособие для студентов направлений подготовки 43.03.03 «гостиничное дело», 38.03.02 «менеджмент» (профиль «менеджмент гостинично-ресторанных предприятий»)	Москва: РУТ (МИИТ), 2019
Л1.4	Автюхова О. В.	Организация питания в курортных и гостиничных комплексах: учеб. пособие	Омск: ОмГТУ, 2022
6.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Николенко П., Шамин Е. А., Фролова А. Е.	Техническое оснащение гостиничных и ресторанных комплексов: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л2.2	Николенко П., Шамин Е. А., Фролова А. Е.	Техническое оснащение гостиничных и ресторанных комплексов: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.3	Николенко П., Шамин Е. А., Фролова А. Е.	Техническое оснащение гостиничных и ресторанных комплексов: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л2.4	Кацерикова Н. В.	Ресторанное дело	Кемерово: КемГУ, 2010
Л2.5	Полякова А. В.	Инфраструктура гостиничного и ресторанного хозяйства: учебное пособие	Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2020
Л2.6	Изосимова И. В., Сергачева О. М.	Искусство обслуживания в ресторанных заведениях	Красноярск: СФУ, 2021
Л2.7	Кокшаров А. А., Подлегаева Т. В.	Технология производства ресторанной продукции: учебное пособие	Кемерово: КемГУ, 2021
Л2.8	Палий Н. С.	Экономика предприятий ресторанного хозяйства: учебное пособие	Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2021
Л2.9	Васюкова А. Т., Мошкин А. В.	Технология и организация производства ресторанной продукции: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.10	Васюкова А. Т., Мошкин А. В.	Ресторанное дело. Организация производства и обслуживания: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.11	Вяткин А. В., Меринова А. С., Огурцова Ю. Н., Охрименко Е. И., Тимакова Р. Т.	Управление проектами в индустрии туризма, гостеприимства и ресторанного сервиса: учебное пособие	Екатеринбург: УрГЭУ, 2024
6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы			
Э1	Информационно-правовой портал Гарант		
Э2	СТАТИСТИКА.ру: данные Росстат, Госкомстат государственная статистика России Госкомстат, Росстат и государственные службы статистики РФ		
Э3	Государственный комитет Республики Татарстан по туризму: официальный сайт		
6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства			
6.3.1.1	Перечень программного обеспечения		

6.3.1.2	
6.3.1.3	Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016
6.3.1.4	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
6.3.1.5	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)
6.3.1.6	ИС.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
6.3.1.7	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)
6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем	
6.3.2.1	Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем
6.3.2.2	Профессиональные базы данных (подборка информационных ресурсов по тематикам):
6.3.2.3	1.Государственная статистика России : сайт.- URL: http:// rosstat.gov.ru/ / (дата обращения 01.02.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.4	2.Законодательно-правовая электронно-поисковая база «Консультант» : сайт. – URL: https://www.consultant.ru/ (дата обращения 01.02.2023). – Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.5	3.Министерство спорта РФ : сайт. - URL: http://minsport.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Текст : электронный.
6.3.2.6	4.Министерство экономического развития Российской Федерации, раздел Туризм : URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/turizm/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.7	5.Государственный комитет Республики Татарстан по туризму : URL: https://tourism.tatarstan.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.8	6.Министерство спорта РТ: сайт.- URL: http:// minsport.tatarstan.ru/ / (дата обращения 01.02.2023). - Текст : электронный.
6.3.2.9	7.Научная электронная библиотека e-library : сайт. - URL: http://www.e-library.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.10	8.Федеральная служба государственной статистики : сайт. - URL: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.11	9.Ассоциация Рестораторов и Отельеров г.Казани и Республики Татарстан : URL: https://ariort.ru/#rec457565171 (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.12	10.Ассоциации отелей г.Казани и РТ : URL: https://aokrt.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.13	11.ПАСКУ "Санатории Татарстана" : URL: https://www.san.tatar/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.14	12. Ассоциация Туристских Агентств РТ : URL: http://www.atart.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.15	13.ООО Туристско-информационный центр города Казани : URL: https://kazantravel.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.16	14. Ассоциация "Гильдия поваров РТ" : URL: https://vk.com/rt_chefs (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

7.1	ул. Деревня Универсиады д.35 (Учебно-лабораторный корпус) Е602 Персональный компьютер ICL RAY, ЖК ТВ Hyundai 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету. "Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.11.2023)
7.2	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
7.3	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)
7.4	ИС.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
7.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)"
7.6	

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Оценка качества освоения дисциплины обучающимися включает результаты текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Текущий контроль успеваемости – оценка учебных достижений студента по различным видам учебной деятельности в процессе изучения дисциплины.

Текущий контроль успеваемости представляет собой проверку усвоения учебного материала теоретического и практического характера в процессе изучения дисциплины. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение периода обучения по всем видам аудиторных занятий и самостоятельной работы студента в соответствии с утвержденным в установленном порядке графиком учебного процесса.

К формам контроля текущей успеваемости по дисциплине относятся:

Доклад – представление студентом наработанной информации по заданной теме в форме речевого сообщения на практическом занятии.

Презентация – представление студентом наработанной информации по теме реферата в виде набора слайдов, подготовленных в выбранной программе

Практическая работа - является средством применения и реализации полученных обучающимися знаний, умений и навыков в ходе выполнения учебно-практической задачи, связанной с получением корректного значимого результата с помощью реальных средств деятельности. Реализуется в рамках тем (разделов), наиболее значимых в формировании практических (профессиональных) компетенций, проверка реальных профессиональных умений.

Контрольная работа - форма контроля, с помощью которого педагог оценивает степень достижения студентом требуемых знаний, умений, навыков. Может включать как теоретические вопросы, так и решение задач на вычисление экономических показателей, ситуационные задания.

Тестирование - форма контроля, с помощью которого педагог оценивает степень достижения студентом требуемых знаний, умений, навыков. Составление теста включает в себя создание выверенной системы вопросов, собственно процедуру проведения тестирования и способ измерения полученных результатов. Тест состоит из небольшого количества элементарных задач; может предоставлять как возможность выбора из перечня ответов, так и числовой ответ, сопоставление понятий (терминов) и их определений и т.п.; занимает часть учебного занятия (10–60 минут); правильные решения разбираются на том же или следующем занятии; частота тестирования определяется преподавателем.

Преподаватель может использовать тесты на бумажном носителе или тестирование в системе дистанционного обучения.

Промежуточная аттестация – оценивание учебных достижений студента по дисциплине или содержательному модулю.

Проводится в конце изучения данной дисциплины в форме зачёта.

Зачёт по дисциплине (модулю) служит для оценки работы обучающегося в течение семестра (года, всего срока обучения и др.) и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умение синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач.

Зачёт может проводиться в форме тестирования или в форме ответа на вопросы зачётного билета. Каждый зачётный билет включает 1 теоретический вопрос и одно практическое задание (ситуационная задача, демонстрация опыта практической деятельности, решение задач и т.п.).

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Пропущенные учебные занятия подлежат отработке.

Отработка студентом пропущенного занятия проводится в следующих формах: написание реферата с презентацией по теме семинара с последующим собеседованием с преподавателем (тема реферата обозначается преподавателем); самостоятельная работа студента над вопросами семинара, с кратким их конспектированием или схематизацией с последующим собеседованием с преподавателем.

Форма отработки студентом пропущенного семинарского занятия выбирается преподавателем.

Если пропущено практическое занятие, то студент приходит в специально выделенное для этого время; он самостоятельно выполняет практическую работу, решает ситуационные задачи и отвечает на вопросы преподавателя. Пропущенные практические занятия отрабатываются по соответствующему разделу учебной дисциплины. Отработка засчитывается, если студент свободно оперирует терминологией, которая рассматривалась на занятии, которое подлежит отработке, отвечает развернуто на вопросы, подкрепляя материал примерами.

Студенту, имеющему право на свободное посещение занятий, выдается график индивидуальной работы.

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной темы (раздела), где студент представляет краткое изложение содержания научных трудов, литературы по определенной теме. Объем реферата может достигать 10-15 стр.

Презентация – представление студентом наработанной информации по теме реферата в виде набора слайдов, подготовленных в выбранной программе.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

РАЗДЕЛ МУП:

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью учебного процесса, поскольку именно она позволяет углубить теоретические знания, приобрести практические навыки и, что особенно важно, сформировать и развить профессиональные компетенции.

Целью самостоятельной работы является:

- Систематизация и закрепление полученных знаний по основным разделам и темам дисциплины.
- Развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, специальной литературой и информационно-правовыми системами.
- Формирование способности к анализу практических ситуаций, выбору оптимальных решений и оценке их последствий для эффективной деятельности предприятия.
- Приобретение опыта обоснования своих решений и представления результатов работы.

Общие рекомендации по организации самостоятельной работы

Для достижения наилучших результатов рекомендуется придерживаться следующих принципов:

- Систематичность: регулярно уделяйте время изучению материала. Пробелы в одной теме затруднят понимание последующих.
- Планирование: составляйте индивидуальный план самостоятельной работы на неделю/месяц, распределяя нагрузку равномерно.
- Активное чтение: читайте не пассивно, а с карандашом в руке, делая пометки, выделяя ключевые определения, формулируя вопросы.
- Конспектирование: ведите конспекты, таблицы, схемы, которые помогут структурировать информацию и облегчат ее запоминание.
- Критическое осмысление: всегда задавайте вопросы "почему?", "как это повлияет?", "какие есть альтернативы?". Не просто запоминайте, а пытайтесь понять логику и смысл.
- Использование различных источников: не ограничивайтесь одним учебником. Сверяйте информацию, ищите дополнительные разъяснения.
- Самоконтроль: после изучения каждой темы проверяйте свои знания с помощью контрольных вопросов, тестовых заданий или решая небольшие задачи.
- Обратная связь: не стесняйтесь обращаться к преподавателю за консультацией при возникновении затруднений.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает следующие основные виды:

- Изучение теоретического материала: проработка конспектов лекций, основной и дополнительной литературы, а также нормативно-правовых актов.
- Работа с нормативно-правовыми актами и информационно-правовыми системами: поиск, анализ и интерпретация действующих законов и подзаконных актов.
- Решение практических задач и кейсов: применение теоретических знаний для анализа ситуаций и принятия обоснованных решений.
- Подготовка к семинарским/практическим занятиям: изучение тем, подготовка докладов, выступлений, ответов на вопросы.
- Выполнение индивидуальных заданий: подготовка рефератов, эссе, презентаций, мини-проектов.
- Самоконтроль: выполнение тестовых заданий, решение контрольных вопросов.

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
 УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
 УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»**



Рабочая программа дисциплины **Культура питания народов мира**

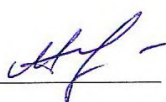
Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма		
Учебный план	43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	4 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	144	Виды контроля в семестрах: зачеты с оценкой 7	
в том числе:			
аудиторные занятия	64		
самостоятельная работа	80		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	48	48	48	48
Итого ауд.	64	64	64	64
Контактная работа	64	64	64	64
Сам. работа	80	80	80	80
Итого	144	144	144	144

Автор (ы) программы:

Ст.преп., Матасова Алсу Камилевна



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 13.03.2025 г. № 8

Зав. кафедрой Веслогузова М.В.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	Формирование у обучающихся системных знаний и практических умений по организации и управлению процессами обслуживания на предприятиях общественного питания, направленным на обеспечение высокого качества, культуры и безопасности услуг в соответствии с нормативно-правовыми требованиями, современными трендами отрасли и клиентоориентированным подходом.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.В.ДВ.03
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Введение в туризм	
2.1.2	Организация туристской деятельности	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	
2.2.2	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы	
2.2.3	Преддипломная практика	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ПК-4: Способен организовать процесс обслуживания потребителей на основе нормативно-правовых актов, с учетом запросов потребителей и применением клиентоориентированных технологий

ПК-4.1: Организует процессы обслуживания потребителей на основе анализа рыночного спроса и потребностей туристов и других заказчиков услуг

Знать:

нормативно-правовые основы, современное состояние, тренды и перспективы развития рынка услуг питания, а также теоретические принципы, методы и технологии организации клиентоориентированного обслуживания, включая специальные формы обслуживания и учет национальных особенностей.

Уметь:

анализировать рыночный спрос и потребности различных категорий потребителей для организации и совершенствования процессов обслуживания с применением инновационных технологий, составления эффективного меню и разрешения конфликтных ситуаций.

Владеть:

навыками практической организации различных методов и видов обслуживания, сервировки, подачи блюд, создания комфортных условий, а также профессиональной коммуникации с гостями в соответствии с корпоративной культурой и этическими нормами предприятия питания.

ПК-4.2: Изучает требования туристов, анализ мотивации спроса на реализуемые туристские продукты

Знать:

факторы, формирующие мотивацию и требования туристов к услугам питания, современные тренды рынка, основы создания комфортной среды и эффективного меню для различных сегментов потребителей.

Уметь:

анализировать структуру рыночного спроса, выявлять и систематизировать требования туристов к услугам питания, в том числе с учетом национальных традиций, для проектирования и совершенствования туристского продукта.

Владеть:

методами изучения и анализа потребительских предпочтений, навыками адаптации стандартов обслуживания, меню и форм сервиса под выявленные мотивы и требования целевых групп туристов.

ПК-4.3: Выбирает и применяет клиентоориентированные технологии туристского обслуживания

Знать:

классификацию, принципы и особенности современных клиентоориентированных технологий обслуживания на предприятиях питания, включая специальные формы, методы сервиса и этические нормы взаимодействия.

Уметь:

анализировать потребности целевых групп потребителей и подбирать адекватные клиентоориентированные технологии (методы, виды сервиса, формы обслуживания) для различных ситуаций, включая банкеты и обслуживание иностранных туристов.

Владеть:

практическими навыками применения выбранных технологий обслуживания, такими как профессиональная сервировка, адаптивная подача блюд, создание комфортной атмосферы и разрешение конфликтных ситуаций в соответствии с

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Интеракт.	Примечание
	Раздел 1.						
1.1	Культура питания народов мира /Тема/	7					
1.2	Культура питания народов мира /Лек/	7	8	ПК-4.1-31 ПК-4.2-31 ПК-4.3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.3	Культура питания народов мира /Пр/	7	12	ПК-4.1-31 ПК-4.2-31 ПК-4.3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.4	Культура питания народов мира /Ср/	7	20	ПК-4.1-31 ПК-4.2-31 ПК-4.3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.5	Организация высококачественного обслуживания иностранных туристов на предприятиях питания /Тема/	7					

1.6	Организация высококачественного обслуживания иностранных туристов на предприятиях питания /Лек/	7	4	ПК-4.1-У1 ПК-4.2-У1 ПК-4.3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.7	Организация высококачественного обслуживания иностранных туристов на предприятиях питания /Пр/	7	16	ПК-4.1-У1 ПК-4.2-У1 ПК-4.3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.8	Организация высококачественного обслуживания иностранных туристов на предприятиях питания /Ср/	7	30	ПК-4.1-У1 ПК-4.2-У1 ПК-4.3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.9	Технология обслуживания туристов на предприятиях питания. /Тема/	7					
1.10	Технология обслуживания туристов на предприятиях питания. /Лек/	7	4	ПК-4.1-В1 ПК-4.2-В1 ПК-4.3-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.11	Технология обслуживания туристов на предприятиях питания. /Пр/	7	20	ПК-4.1-В1 ПК-4.2-В1 ПК-4.3-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.12	Технология обслуживания туристов на предприятиях питания. /Ср/	7	30	ПК-4.1-В1 ПК-4.2-В1 ПК-4.3-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
1.13	зачёт с оценкой /Тема/	7					

1.14	/Зачёт СОц/	7			Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11 Э1 Э2 Э3		
------	-------------	---	--	--	---	--	--

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Задания для проведения текущего контроля

- Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)
 - Назовите основные виды завтраков?
 - Какие блюда нельзя включать в меню гостей из Венгрии?
 - Туристам из каких стран не рекомендуется включать в меню блюда из рубленного мяса?
 - Какие методы обслуживания используются в ресторанах при организации питания иностранных гостей?
 - Туристам из каких стран в меню ланча (второго приема пищи) не рекомендуется включать первые блюда.

2. Практические работы

Практическое задание 1.

Составьте примерное меню для гостей из Великобритании, учитывая следующие позиции:

привычный режим питания,
традиционные блюда,
особенности чаепития,
блюда, которые не следует включать в рацион.

Практическая работа 2.

Правила китайской чайной церемонии:

Китайская чайная церемония (Гунфу-ча) отражает сложившиеся пристрастия, вкусы, привычки и особенности чаепития,

сконцентрированные в определенных требованиях чайного ритуала. Осуществляется мастером чайного дела, овладевшим искусством приготовления чая, с соблюдением всех требований данного чайного ритуала. В Китае выделяют шесть основных видов чая: черный, красный, жасминовый, желтый, зеленый и белый (в зависимости от степени ферментации). Кроме того, существует самостоятельная группа императорских чаев, т. е. тех, которые были отмечены теми или иными китайскими императорами в прошлом.

В чайной церемонии Гунфу-ча главное - вода (родниковая, ключевая, но не колодезная). На втором месте - правильный кипяток (в стадии «белого ключа»). На третьем - хороший чайный лист (в идеале - улунский чай; тогда это высшее чайное действие).

Мастер чайной церемонии выкладывает чай из традиционной чайницы на бамбуковую тарелочку (чахэ). Заварной чайник ошпаривают кипятком. Далее мастер переливает заварку с бамбуковой тарелочки в чайник и пускает его по кругу, предоставив гостям возможность насладиться ароматом сухого чайного листа.

Древнекитайское правило требует, чтобы восемь частей воды принимали две части чайного листа. Заварной чайник укутывают полотенцем, а затем слегка раскачивают из стороны в сторону. Считается, что таким образом чайник как бы накапливает энергию чая.

Задание: Продолжите правила проведения китайской чайной церемонии.

5.2. Темы письменных работ

Темы рефератов и презентаций

- Рыбные блюда в питании народов Юго-Восточной Азии.
- Региональные отличия существуют в питании населения Китая.
- Характеристика блюд пекинской кухни.
- История возникновения чая.
- Культура общения с гостями.

5.3. Фонд оценочных средств

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

- Вопросы к зачёту
 - Какие услуги по питанию предоставляются по система питания Half-Board (НВ) в туристический гостиницах?
 - Назовите основные национальные блюда жителей Восточной Европы.
 - Какое влияние оказала близость с Германией на чешскую кухню?
 - Охарактеризуйте вина и винодельческие регионы Франции?

5. Назовите блюда, рекомендуемые для питания жителей Юго-Восточной Азии?

5.4. Перечень видов оценочных средств

Устный опрос
Практическая работа
Презентации
Реферат
Контрольная работа

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Процедуры оценки сформированности компетенций в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации
ПК-4: Способен организовать процесс обслуживания потребителей на основе нормативно-правовых актов, с учетом запросов потребителей и применением клиентоориентированных технологий
ПК-4.1: Организует процессы обслуживания потребителей на основе анализа рыночного спроса и потребностей туристов и других заказчиков услуг
ПК-4.2: Изучает требования туристов, анализ мотивации спроса на реализуемые туристские продукты
ПК-4.3: Выбирает и применяет клиентоориентированные технологии туристского обслуживания

Оценочные средства, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Практическая работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Результаты выполнения работы не удовлетворяют всем требованиям, установленным преподавателем к данному виду работы.

Низкий (Удовлетворительно) - Работа с преобладанием компиляции, отсутствие творческого и самостоятельного подхода к раскрытию темы.

Средний (Хорошо) - Работа, содержащая элементы компиляции с соответствием основным требованиям к оформлению и содержанию работы – средний уровень

Высокий (Отлично) - Самостоятельная, творческая, неординарная, полностью раскрывающая тему, отличающаяся разносторонностью подходов, логичная, содержащая обоснованные выводы, оформленная в соответствии с требованиями работа – высокий уровень.

Устный опрос, собеседование:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Ответ на поставленный вопрос отсутствует. Студент демонстрирует полное непонимание проблемы.

Низкий (Удовлетворительно) - Дан неполный ответ на поставленные вопросы, в ответе присутствуют ошибки и неточности, не использованы философские термины. Студент демонстрирует поверхностное понимание проблемы, не способен ответить на дополнительные вопросы.

Средний (Хорошо) - Дан полный ответ на поставленные вопросы, однако студент затрудняется с приведением конкретных примеров. Используются философские термины. Неполные ответы на дополнительные вопросы.

Высокий (Отлично) - Дан полный развернутый ответ на поставленные вопросы с приведением конкретных примеров, использованы профессиональные термины, ошибки отсутствуют. Студент демонстрирует глубокое понимание проблемы, дает полноценные ответы на дополнительные вопросы

Реферат:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Тема не раскрыта, реферат носит описательный характер, источники обоснованы или не приведены, нарушена структура.

Низкий (Удовлетворительно) - Тема раскрыта частично, материал подобран, но анализ поверхностен, список источников ограничен, структура нечеткая.

Средний (Хорошо) - Тема раскрыта достаточно полно, материал хорошо подобран и систематизирован, привлечены основные источники, логическая структура, аргументированные выводы.

Высокий (Отлично) - Тема раскрыта полностью и глубоко, материал тщательно показан и проанализирован, использованы авторитетные источники, четкая структура, самостоятельное осмысление проблемы, корректное оформление с соблюдением всех требований.

Контрольная работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Выполнено менее 50% заданий.

Низкий (Удовлетворительно) - Выполнено 50-70% заданий, допущены ошибки, пояснения неполные, некоторые задания выполнены неправильно.

Средний (Хорошо) - Выполнено 70-85% заданий, допущены незначительные ошибки, решения содержат объяснения, методология соответствует курсу.

Высокий (Отлично) - Выполнено 85-100% заданий, ошибки, недостатки или минимальны, полные и четкие объяснения всех решений, применены корректные методы, оформление работ в соответствии с требованиями.

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до

5 в каждой из 2-х модулей). Выполнение заданий на этапе сдачи зачета и экзамена по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи зачета и экзамена.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
6.1. Рекомендуемая литература			
6.1.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Сологубова Г. С.	Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л1.2		Организация производства блюд диетического, детского и лечебно-профилактического питания: учебное пособие	Персиановский: Донской ГАУ, 2019
Л1.3	Мантрова А. В.	Технология и организация питания: учебное пособие для студентов направлений подготовки 43.03.03 «гостиничное дело», 38.03.02 «менеджмент» (профиль «менеджмент гостинично-ресторанных предприятий»)	Москва: РУТ (МИИТ), 2019
Л1.4	Автюхова О. В.	Организация питания в курортных и гостиничных комплексах: учеб. пособие	Омск: ОмГТУ, 2022
6.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Николенко П., Шамин Е. А., Фролова А. Е.	Техническое оснащение гостиничных и ресторанных комплексов: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л2.2	Николенко П., Шамин Е. А., Фролова А. Е.	Техническое оснащение гостиничных и ресторанных комплексов: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.3	Николенко П., Шамин Е. А., Фролова А. Е.	Техническое оснащение гостиничных и ресторанных комплексов: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л2.4	Кацерикова Н. В.	Ресторанное дело	Кемерово: КемГУ, 2010
Л2.5	Полякова А. В.	Инфраструктура гостиничного и ресторанного хозяйства: учебное пособие	Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2020
Л2.6	Изосимова И. В., Сергачева О. М.	Искусство обслуживания в ресторанных заведениях	Красноярск: СФУ, 2021
Л2.7	Кокшаров А. А., Подлегаева Т. В.	Технология производства ресторанной продукции: учебное пособие	Кемерово: КемГУ, 2021
Л2.8	Палий Н. С.	Экономика предприятий ресторанного хозяйства: учебное пособие	Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2021
Л2.9	Васюкова А. Т., Мошкин А. В.	Технология и организация производства ресторанной продукции: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.10	Васюкова А. Т., Мошкин А. В.	Ресторанное дело. Организация производства и обслуживания: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.11	Вяткин А. В., Меринова А. С., Огурцова Ю. Н., Охрименко Е. И., Тимакова Р. Т.	Управление проектами в индустрии туризма, гостеприимства и ресторанного сервиса: учебное пособие	Екатеринбург: УрГЭУ, 2024

6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы	
Э1	Информационно-правовой портал Гарант
Э2	СТАТИСТИКА.ру: данные Росстат, Госкомстат государственная статистика России Госкомстат, Росстат и государственные службы статистики РФ
Э3	Государственный комитет Республики Татарстан по туризму: официальный сайт
6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства	
6.3.1.1	Перечень программного обеспечения
6.3.1.2	
6.3.1.3	Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016
6.3.1.4	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
6.3.1.5	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)
6.3.1.6	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
6.3.1.7	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)
6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем	
6.3.2.1	Профессиональные базы данных (подборка информационных ресурсов по тематикам):
6.3.2.2	1.Государственная статистика России : сайт.- URL: http:// rosstat.gov.ru/ / (дата обращения 01.02.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.3	2.Законодательно-правовая электронно-поисковая база «Консультант» : сайт. – URL: https://www.consultant.ru/ (дата обращения 01.02.2023). – Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.4	3.Министерство спорта РФ : сайт. - URL: http://minsport.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Текст : электронный.
6.3.2.5	4.Министерство экономического развития Российской Федерации, раздел Туризм : URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/turizm/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.6	5.Государственный комитет Республики Татарстан по туризму : URL: https://tourism.tatarstan.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.7	6.Министерство спорта РТ: сайт.- URL: http:// minsport.tatarstan.ru/ / (дата обращения 01.02.2023). - Текст : электронный.
6.3.2.8	7.Научная электронная библиотека e-library : сайт. - URL: http://www.e-library.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.9	8.Федеральная служба государственной статистики : сайт. - URL: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.10	9.Ассоциация Рестораторов и Отельеров г.Казани и Республики Татарстан : URL: https://ariort.ru/#rec457565171 (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.11	10.Ассоциации отелей г.Казани и РТ : URL: https://aokrt.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.12	11.ПАКУ "Санатории Татарстана" : URL: https://www.san.tatar/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.13	12. Ассоциация Туристских Агентств РТ : URL: http://www.atart.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.14	13.ООО Туристско-информационный центр города Казани : URL: https://kazantravel.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.15	14. Ассоциация "Гильдия поваров РТ" : URL: https://vk.com/rt_chefs (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
7. МТО (оборудование и технические средства обучения)	
7.1	ул. Деревня Универсиады д.35 (Учебно-лабораторный корпус) Е602 Персональный компьютер ICL RAY, ЖК ТВ Hyundai 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету. "Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от
7.2	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
7.3	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)

7.4	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
7.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)"
7.6	

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Оценка качества освоения дисциплины обучающимися включает результаты текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Текущий контроль успеваемости – оценка учебных достижений студента по различным видам учебной деятельности в процессе изучения дисциплины.

Текущий контроль успеваемости представляет собой проверку усвоения учебного материала теоретического и практического характера в процессе изучения дисциплины. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение периода обучения по всем видам аудиторных занятий и самостоятельной работы студента в соответствии с утвержденным в установленном порядке графиком учебного процесса.

К формам контроля текущей успеваемости по дисциплине относятся:

Доклад – представление студентом наработанной информации по заданной теме в форме речевого сообщения на практическом занятии.

Презентация – представление студентом наработанной информации по теме реферата в виде набора слайдов, подготовленных в выбранной программе

Практическая работа - является средством применения и реализации полученных обучающимся знаний, умений и навыков в ходе выполнения учебно-практической задачи, связанной с получением корректного значимого результата с помощью реальных средств деятельности. Реализуется в рамках тем (разделов), наиболее значимых в формировании практических (профессиональных) компетенций, проверка реальных профессиональных умений.

Контрольная работа - форма контроля, с помощью которого педагог оценивает степень достижения студентом требуемых знаний, умений, навыков. Может включать как теоретические вопросы, так и решение задач на вычисление экономических показателей, ситуационные задания.

Тестирование - форма контроля, с помощью которого педагог оценивает степень достижения студентом требуемых знаний, умений, навыков. Составление теста включает в себя создание выверенной системы вопросов, собственно процедуру проведения тестирования и способ измерения полученных результатов. Тест состоит из небольшого количества элементарных задач; может предоставлять как возможность выбора из перечня ответов, так и числовой ответ, сопоставление понятий (терминов) и их определений и т.п.; занимает часть учебного занятия (10–60 минут); правильные решения разбираются на том же или следующем занятии; частота тестирования определяется преподавателем.

Преподаватель может использовать тесты на бумажном носителе или тестирование в системе дистанционного обучения.

Промежуточная аттестация – оценивание учебных достижений студента по дисциплине или содержательному модулю.

Проводится в конце изучения данной дисциплины в форме зачёта.

Зачёт по дисциплине (модулю) служит для оценки работы обучающегося в течение семестра (года, всего срока обучения и др.) и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умение синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач.

Зачёт может проводиться в форме тестирования или в форме ответа на вопросы зачётного билета. Каждый зачётный билет включает 1 теоретический вопрос и одно практическое задание (ситуационная задача, демонстрация опыта практической деятельности, решение задач и т.п.).

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Пропущенные учебные занятия подлежат отработке.

Отработка студентом пропущенного занятия проводится в следующих формах: написание реферата с презентацией по теме семинара с последующим собеседованием с преподавателем (тема реферата обозначается преподавателем); самостоятельная работа студента над вопросами семинара, с кратким их конспектированием или схематизацией с последующим собеседованием с преподавателем.

Форма отработки студентом пропущенного семинарского занятия выбирается преподавателем.

Если пропущено практическое занятие, то студент приходит в специально выделенное для этого время; он самостоятельно выполняет практическую работу, решает ситуационные задачи и отвечает на вопросы преподавателя. Пропущенные практические занятия отрабатываются по соответствующему разделу учебной дисциплины. Отработка засчитывается, если студент свободно оперирует терминологией, которая рассматривалась на занятии, которое подлежит отработке, отвечает развернуто на вопросы, подкрепляя материал примерами.

Студенту, имеющему право на свободное посещение занятий, выдается график индивидуальной работы.

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной темы (раздела), где студент представляет краткое изложение содержания научных трудов, литературы по определенной теме. Объем реферата может достигать 10-15 стр.

Презентация – представление студентом наработанной информации по теме реферата в виде набора слайдов, подготовленных в выбранной программе.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

РАЗДЕЛ МУП:

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью учебного процесса, поскольку именно она позволяет углубить теоретические знания, приобрести практические навыки и, что особенно важно, сформировать и развить профессиональные компетенции.

Целью самостоятельной работы является:

- Систематизация и закрепление полученных знаний по основным разделам и темам дисциплины.
- Развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, специальной литературой и информационно-правовыми системами.
- Формирование способности к анализу практических ситуаций, выбору оптимальных решений и оценке их последствий для эффективной деятельности предприятия.
- Приобретение опыта обоснования своих решений и представления результатов работы.

Общие рекомендации по организации самостоятельной работы

Для достижения наилучших результатов рекомендуется придерживаться следующих принципов:

- Систематичность: регулярно уделяйте время изучению материала. Пробелы в одной теме затрудняют понимание последующих.
- Планирование: составляйте индивидуальный план самостоятельной работы на неделю/месяц, распределяя нагрузку равномерно.
- Активное чтение: читайте не пассивно, а с карандашом в руке, делая пометки, выделяя ключевые определения, формулируя вопросы.
- Конспектирование: ведите конспекты, таблицы, схемы, которые помогут структурировать информацию и облегчат ее запоминание.
- Критическое осмысление: всегда задавайте вопросы "почему?", "как это повлияет?", "какие есть альтернативы?". Не просто запоминайте, а пытайтесь понять логику и смысл.
- Использование различных источников: не ограничивайтесь одним учебником. Сверяйте информацию, ищите дополнительные разъяснения.
- Самоконтроль: после изучения каждой темы проверяйте свои знания с помощью контрольных вопросов, тестовых заданий или решая небольшие задачи.
- Обратная связь: не стесняйтесь обращаться к преподавателю за консультацией при возникновении затруднений.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает следующие основные виды:

- Изучение теоретического материала: проработка конспектов лекций, основной и дополнительной литературы, а также нормативно-правовых актов.
- Работа с нормативно-правовыми актами и информационно-правовыми системами: поиск, анализ и интерпретация действующих законов и подзаконных актов.
- Решение практических задач и кейсов: применение теоретических знаний для анализа ситуаций и принятия обоснованных решений.
- Подготовка к семинарским/практическим занятиям: изучение тем, подготовка докладов, выступлений, ответов на вопросы.
- Выполнение индивидуальных заданий: подготовка рефератов, эссе, презентаций, мини-проектов.
- Самоконтроль: выполнение тестовых заданий, решение контрольных вопросов.

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
 ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ
 ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И
 ТУРИЗМА»**



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по УРиЦТ

А.В. Павлова

22.05.25 г.

Рабочая программа дисциплины
**Проектирование бизнес-процессов в
 туристских организациях**

Закреплена за кафедрой

Кафедра сервиса и туризма

Учебный план

43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий

Квалификация

бакалавр

Форма обучения

очная

Общая трудоемкость

4 ЗЕТ

Часов по учебному плану

144

Виды контроля в семестрах:

в том числе:

зачеты с оценкой 4

аудиторные занятия

42

курсовые проекты 4

самостоятельная работа

102

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестрна курсе>)	4 (2.2)		Итого	
Неделя	11 1/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	10	10	10	10
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	42	42	42	42
Контактная работа	42	42	42	42
Сам. работа	102	102	102	102
Итого	144	144	144	144

Автор (ы) программы:

к.э.н., Доц., Петрик Людмила Сергеевна

Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 13.03.2025 г. № № 8

Зав. кафедрой Веслогузова М.В.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1	Формирование системного понимания бизнес-процессов в туристских организациях
1.2	Развитие навыков стратегического и оперативного проектирования бизнес-процессов в туристских организациях
1.3	Освоение инструментов проектирования бизнес-процессов в туристских организациях
1.4	Научиться планировать и контролировать использование материальных, финансовых и трудовых ресурсов бизнес-процессов в туристских организациях
1.5	Овладеть методами оптимизации затрат и повышения рентабельности в процессе проектирования бизнес-процессов в туристских организациях
1.6	

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.В.ДВ.04
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Основы экономики и менеджмента
2.1.2	Основы менеджмента
2.1.3	Введение в туризм
2.1.4	Предпринимательство в сфере туризма
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо какпредшествующее:
2.2.1	Организация туристской деятельности
2.2.2	Туристско-рекреационное проектирование территорий
2.2.3	Основы подготовки выпускной квалификационной работы

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ	
ПК-6: Способен рассчитывать и анализировать затраты деятельности организации туристской индустрии, туристского продукта в соответствии с требованиями потребителя и (или) туриста,обосновывая эффективные управленческие решения	
ПК-6.1:Вырабатывает управленческие решения на основе результатов анализа деятельности туристского предприятия ипредпочтений потребителя	
Знать: знать управленческие решения; методы отбора управленческих решений; методы анализа деятельности туристскогопредприятия; методы анализа предпочтений потребителя	
Уметь: разрабатывать управленческие решения на основе результатов анализа деятельности туристского предприятия ипредпочтений потребителя	
Владеть: навыками отбора эффективных управленческих решений; анализа деятельности туристского предприятия; анализапредпочтений потребителя	
ПК-6.2:Участвует в составлении сметы и формировании стоимости туристских услуг	
Знать: методы составления сметы	
Уметь: составлять сметы и формировать стоимости туристских услуг	
ПК-6.3:Участвует в разработке текущих и перспективных планов реализации туристских продуктов, изучениемообслуживаемых направлений и объемов оказываемых услуг	
Знать: знать виды текущих и перспективных планов реализации туристских продуктов; методы разработки текущих иперспективных планов реализации туристских продуктов; методы и инструменты изучения обслуживаемых направлений и объемов оказываемых услуг.	
Уметь: разрабатывать текущие и перспективные планы реализации туристских продуктов, изучать обслуживаемые направления иобъемы оказываемых услуг.	
Владеть: навыками разработки текущих и перспективных планов реализации туристских продуктов; изучения обслуживаемыхнаправлений и объемов оказываемых услуг.	

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр /Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Интеракт.	Примечание
	Раздел 1. Проектирование бизнес-процессов в туристической индустрии: понятие, характеристика.				Л1.1 Л1.3Л1.4 Л1.10Л1.16		
1.1	Проектирование бизнес-процессов в туристической индустрии:	4	0				
1.2	Проектирование туристического бизнеса. Разработка модели бизнес-туристического предприятия. Проектирование ключевых бизнес-процессов предприятия. Проектирование организационной структуры предприятия. Проектирование	4	2	ПК-6.2-31 ПК-6.3-31			
1.3	Основные элементы бизнес-процесса и его окружение. Регламентация бизнес-процессов.	4	2	ПК-6.2-31 ПК-6.3-31			
1.4	Разработка модели бизнес-туристического	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.5	Использование стандартов и получаемых моделей для управления организацией. /Пр/	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.6	Построение модели потоков данных. 4 уровня деятельности (в соответствии с ERP-стандартами)	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.7	Проектирование организационной структуры	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.8	Этапы разработки модели, нормативная модель. /Ср/	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.9	Использование стандартов и получаемых моделей для управления туристской	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
	Раздел 2. Методы проектирования бизнес-процессов в туризме				Л1.2 Л1.5Л1.6 Л1.7Л1.8 Л1.9Л1.15 Л1.14Л1.13 Л1.12Л1.11 Л1.17Л1.16Л2.2Л2.1		
2.1	Ключевые аспекты анализа и проектирования бизнес-процессов /Тема/	4	0				
2.2	Методологии и языки описания бизнес-процессов. Моделирование и анализ для проектирования бизнес-процессов. Анализ системы управления процессами. Функциональное и имитационное моделирование бизнес-процессов. Измерение,	4	2	ПК-6.1-31			

2.3	Классификация методов инструментов проектирования бизнес-процессов. Метод "составление модели бизнес-процесса "как есть". Быстрый анализ ("мозговой штурм"). Бенчмаркинг (сравнительный анализ). Перепроектирование процесса (концентрированное улучшение). Реинжиниринг (разработка нового процесса). Достоинства и недостатки каждого метода /Лек/	4	4	ПК-6.1-31			
2.4	Функциональное и имитационное моделирование	4	4	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			
2.5	Измерение, контроль и регламентация в проектировании бизнес-процессов /Пр/	4	4	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			
2.6	Метод "составление модели бизнес-процесса "как есть". Быстрый анализ ("мозговой штурм"). Бенчмаркинг (сравнительный анализ). Перепроектирование процесса (концентрированное улучшение). Достоинства и недостатки каждого метода /Лек/	4	4	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			
2.7	Бенчмаркинг (сравнительный анализ). Перепроектирование процесса (концентрированное улучшение). Достоинства и недостатки каждого метода /Пр/	4	4	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			
2.8	Реинжиниринг (разработка нового процесса). Достоинства и недостатки метода /Пр/	4	4	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1 ПК-6.1-В1			
2.9	Контроль и регламентация в проектировании	4	6	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			
2.10	Методов и инструментов проектирования бизнес-процессов. /Ср/	4	8	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			
2.11	Функция контроля в деятельности туроператора и турагентства. Контроль как функция управления, его	4	6	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			
2.12	Изменение бизнес-процессов в соответствии с результатами контроля из запросами туристов.	4	6	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			
2.13	Управление бизнес-процессами в туристских организациях /Ср/	4	6	ПК-6.3-В1 ПК-6.1-В1			
	Раздел 3. Курсовой проект						
3.1	Написание, оформление и защита курсового проекта /Тема/	4	0				
3.2	Написание, оформление и защита курсового проекта /КП/	4	58	ПК-6.1-У1 ПК-6.1-В1 ПК-6.2-31 ПК-6.2-У1 ПК-6.3-31 ПК-6.3-У1 ПК-6.1-31	Л1.2 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.13 Л1.12 Л1.11 Л1.10 Л1.17 Л1.16 Л2.2 Л2.1		

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы

- 1.Методологии и языки описания бизнес-процессов.
- 2.Моделирование и анализ для проектирования бизнес-процессов.
- 3.Анализ системы управления процессами.
- 4.Функциональное и имитационное моделирование бизнес-процессов.
- 5.Измерение, контроль и регламентация в проектировании бизнес-процессов
- 6.Классификация методов и инструментов проектирования бизнес-процессов.
- 7.Метод "составление модели бизнес-процесса "как есть".
- 8.Быстрый анализ ("мозговой штурм").
- 9.Бенчмаркинг (сравнительный анализ).
- 10.Перепроектирование процесса (концентрированное улучшение).
- 11.Реинжиниринг (разработка нового процесса).
- 12.Достоинства и недостатки каждого метода
- 13.Проектирование туристического бизнеса.
- 14.Разработка модели бизнеса туристического предприятия.
- 15.Проектирование ключевых бизнес - процессов предприятия.
- 16.Проектирование организационной структуры предприятия.
- 17.Проектирование системы управления бизнесом.
- 18.Разработка целевой системы бизнес-процессов для предприятия
- 19.Первый этап разработки модели нормативная модель.
- 20.Построение модели потоков данных. 4 уровня деятельности (в соответствии с ERP- стандартами)
- 21.Использование стандартов и получаемых моделей для управления организацией.
- 22.Результат формируется в виде документов: миссия, видение, философия организации и кадровая политика; направления развития бизнеса (стратегия);
- 23.ключевые показатели, релевантные для оценки достижения глобальной цели (рост, прибыльность, эффективность и пр.)
- 24.Окружающая среда. Внутренняя организация

Вопросы для промежуточной аттестации

1. Дайте классификацию методов и инструментов проектирования бизнес-процессов.
2. Опишите метод "составление модели бизнес-процесса "как есть". Достоинства и недостатки метода.
3. Дайте характеристику методу? Быстрый анализ? (мозговой штурм?). Достоинства и недостатки метода.
4. Опишите метод бенчмаркинг (сравнительный анализ). Достоинства и недостатки метода.
5. Опишите метод перепроектирование процесса? (концентрированное улучшение). Достоинства и недостатки метода.
6. Что представляет собой реинжиниринг (разработка нового процесса)? Достоинства и недостатки метода.
7. Опишите проектирование с помощью IDEF0-диаграмм.
8. Дайте описание информационным потокам.
9. Что представляют собой механизмы и управляющие воздействия?
10. Расскажите о функциональном моделировании модели? Как надо??
11. Преобразующие блоки. Материальные, информационные и финансовые потоки.
12. Ограничительная информация. Описательная информация. Предписывающая информация.
13. В чем состоит сущность бенчмаркинга как эталонного тестирования?
14. Соотнесение преобразующих блоков с документацией системы качества.
15. Процесс и подпроцессы. Операция как совокупность последовательно или параллельно выполняемых действий.
16. Действие как результат декомпозиции операций.
17. Проблемы моделирования бизнес-процессов управления
18. Использование стандартов и получаемых моделей для управления организацией.
19. Цели и результат. Окружающая среда. Внутренняя организация.
20. Представление разработанных моделей менеджерам компании стандартами презентации представления "SWIM-LINE".
21. Каковы основные принципы разработки модели бизнеса туристического предприятия.
22. Расскажите об особенностях проектирования туристического бизнеса
23. Механизм проектирования ключевых бизнес - процессов предприятия.
24. Каковы особенности проектирования организационной структуры туристического предприятия.
25. Основные этапы разработки модели "Как надо" и их описание.
26. Описать 4 уровня деятельности (в соответствии с ERP-стандартами).
27. В чем состоят проблемы моделирования бизнес-процессов управления?
28. В виде чего формируется результат проектирования?
29. Каковы стандарты представления разработанных моделей менеджерам туристских организаций?

5.2. Темы письменных работ

Темы рефератов и презентаций

1. Модель проектирования Джеймса Янга.
2. Особые экономические зоны туристско-рекреационного типа.
3. Особенности экскурсионных маршрутов для школьников.
4. Цена туристских продуктов и услуг в системе проектирования туристского предложения.
5. Проектирование цены на туристские продукты и услуги на основе применения различных методов ценообразования.
6. Проектирование дисконтной стратегии и политики туристского предприятия.
7. Роль инноваций в повышении конкурентоспособности российского туристического продукта.
8. Современные информационные технологии как фактор повышения ценности туристских продуктов и услуг.
9. Туристские информационные системы как новая модель туристского бизнеса.
10. Инновации в туризме: информационный аспект.
11. Особенности организационного проектирования с формированием хозяйственной стратегии туристского предприятия.
12. Принципы планирования деятельности туристского предприятия.

Требования к оформлению рефератов и презентаций.

Важной составляющей частью работы над выбранной темой реферата являются консультации со своим научным руководителем. Это поможет правильно сформулировать цели, задачи, содержание реферата.

Объем реферата: 20-24 страниц. По согласованию с преподавателем, объем может быть меньше. Бумага: формат - А4. Поля: верхнее, нижнее – 2 см.; левое – 3 см.; правое – 1,5 см. Текст: - шрифт – Times New Roman, размер – 14 пт., цвет – чёрный (авто) - интервал - 1,5 в редакторе Word - интервалы между абзацами не допускаются - каждый абзац начинается с красной строки, т.е. делается абзацный отступ.

Структура реферата: Титульный лист, оглавление, введение (2-3 стр.). Основная часть (до 20 стр.) включает в себя главы (параграфами) или разделы. В тексте реферата слово «основная часть» не пишется. Заключение (до 2 стр.). Список использованных источников и литературы. Приложения (если есть). Введение, Заключение, Список использованных источников и литературы, Приложения – не нумеруются. Нумерация страниц начинается с 3-й страницы (Введение), нумерация начинается с цифры «3».

Введение

Во введении необходимо аргументировать актуальность выбранной темы, т.е. показать её современность и значимость (в том числе, возможно, и для автора). Рекомендуется дать краткий обзор использованных источников и литературы. Далее необходимо сформулировать цель работы и определить задачи для её достижения.

Основная часть

Она может быть представлена в виде разделов или глав. В последнем случае глава состоит из нескольких параграфов. Рекомендуемое количество глав (разделов) – 2-3, параграфов в главах – 2-3. Каждый раздел (глава) начинается с нового листа. Названия глав или разделов не должны дублировать название темы, а названия параграфов – названия глав. Каждая глава или раздел должны раскрывать определённую часть темы реферата, а в совокупности – всю тему целиком. Следует помнить, что реферат оценивается, в первую очередь, в зависимости от степени раскрытия темы.

Заключение

Важнейшая составная часть реферата. В нем кратко подводятся основные выводы и результаты исследования, возможны рекомендации для дальнейшего исследования.

Список использованных источников и литературы

В него входит название тех источников и литературы, которые вы изучали при написании реферата. Он составляется в алфавитном порядке и нумеруется. Список должен включать в себя, в том числе, современную литературу по выбранной теме. В списке должна быть указана научная литература (не менее 5 наименований). Учебная литература может быть использована, но она не может быть основой для подготовки реферата.

Приложения

В виде Приложений даётся иллюстрированный материал, таблицы или текст вспомогательного характера. Приложения оформляются как продолжение реферата на последующих листах, в общий объём реферата они не включаются.

Важнейшим элементом правильного оформления реферата являются ссылки/сноски. Рекомендуется их делать внизу каждой страницы (подстрочно) или в квадратных скобках по тексту.

Электронная презентация – электронный документ, представляющий собой набор слайдов, предназначенных для демонстрации проделанной работы. Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия.

Схема презентации:

1. титульный слайд (соответствует титульному листу работы);
2. цели и задачи работы;
3. общая часть;
4. основная часть;
5. выводы.

Средний расчет времени, необходимого на презентацию ведется исходя из количества слайдов. Обычно на один слайд необходимо не более двух-трех минут. Дизайн должен быть простым и лаконичным. Каждый слайд должен иметь заголовок. Завершать презентацию следует кратким резюме, содержащим ее основные положения, важные данные, прозвучавшие в докладе, и т.д. Логика предъявления информации на слайдах в презентации должна соответствовать логике ее изложения.

Для оформления презентации следует использовать стандартные, широко распространенные шрифты, такие как Arial, Tahoma, Verdana, Times New Roman, Calibri и др. Размер шрифта для информационного текста — 18-22 пункта. Шрифт менее 16 пунктов плохо читается при проекции на экран, но и чрезмерно крупный размер шрифта затрудняет процесс быстрого чтения.

Следует использовать минимум текста. Текст не является визуальным средством. Рекомендуется помещать на слайд только один тезис. Рекомендуется не использовать текст на слайде, лучше поместить туда важные тезисы, акцентируя на них внимание в процессе речи. Не рекомендуется переписывать в презентацию доклад. Демонстрация презентации на экране – вспомогательный инструмент, иллюстрирующий речь.

Если возможно, лучше использовать структурные слайды вместо текстовых. Иллюстрации и таблицы должны иметь заголовки. Иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом. Иллюстрации, таблицы, формулы, позаимствованные из работ, не принадлежащих автору, должны иметь ссылки.

Примерные темы курсовых проектов по дисциплине «Проектирование бизнес-процессов в туристских организациях»:

1. Проектирование бизнес-процессов по организации корпоративных туристических поездок.
2. Разработка модели бизнес-процессов по бронированию туристических услуг с использованием информационных технологий.
3. Создание концепции автоматизации бизнес-процессов в туристическом агентстве на базе облачных решений.
4. Проектирование эффективных бизнес-процессов по обслуживанию клиентов в туристской организации.
5. Разработка системы управления туристическими потоками и маршрутами туристического предприятия.
6. Моделирование бизнес-процессов в туроператорской деятельности для повышения конкурентоспособности.
7. Проектирование интегрированной системы взаимодействия туристического агентства с партнерскими организациями.
8. Создание бизнес-процессов по организации экотуризма: особенности и внедрение.
9. Проект оптимизации цепочек поставок туристских услуг для повышения их эффективности.
10. Разработка бизнес-процессов по управлению отзывами и рейтингами туристского сервиса.
11. Анализ и оптимизация бизнес-процессов в туристической компании на примере корпоративного туризма.
12. Разработка модели бизнес-процессов для туристического агентства с учетом современного цифрового взаимодействия.
13. Проектирование бизнес-процессов по организации туристических маршрутов: методы и инструменты.
14. Автоматизация бизнес-процессов в туроператорской деятельности: кейс и практические решения.
15. Моделирование и улучшение процессов продаж туристических услуг в условиях конкурентного рынка.
16. Внедрение системы управления качеством бизнес-процессов в туристической организации.
17. Разработка бизнес-процессов по организации туристического обслуживания на базе туристического центра.
18. Инновационные подходы в проектировании бизнес-процессов для турбронирования и онлайн-услуг.
19. Риск-менеджмент в бизнес-процессах туристических организаций: проектирование систем предотвращения.
20. Оценка эффективности бизнес-процессов в туристической отрасли и пути их совершенствования.

5.3. Фонд оценочных средств

Примерные тесты:

1. При анализе и управлении бизнес-процессами, устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя (клиента) — это:

- а) + процесс
- б) операция
- в) верификация
- г) валидация
- д) событие

2. При анализе и управлении бизнес-процессами, материальный или информационный объект, необходимый для выполнения процесса — это:

- а) потребитель
- б) событие
- в) + ресурс
- г) выход процесса
- д) экземпляр процесса

3. При анализе и управлении бизнес-процессами, преобразуемый ресурс или ресурс по управлению, необходимый для выполнения процесса, поставляемый другими процессами:

- а) поставщик
- б) экземпляр процесса
- в) + вход процесса
- г) выход процесса
- д) сквозной ресурс

4. При анализе и управлении бизнес-процессами, преобразованный при выполнении процесса ресурс:

- а) потребитель
- б) экземпляр процесса
- в) вход процесса
- г) + выход процесса
- д) сквозной ресурс

5. При анализе и управлении бизнес-процессами, элементы оборудования, программное обеспечение, инфраструктура, сотрудники как единая категория называются: а) иницирующие события б) экземпляры процесса в) выходы процесса г) + обеспечивающие ресурсы д) границы процесса Практические работы: 1. На примере туристической фирмы соотнесите преобразующие блоки с документацией системы качества. 2. На примере деятельности как совокупность бизнес-процессов, характеризующей нулевой уровень модели ?Как надо?. 3. На примере опишите процесс и подпроцессы. 4. Опишите операцию как совокупность последовательно или параллельно выполняемых действий. 5. Обоснуйте действие как результат декомпозиции операций. 6. На примере опишите составляющие цикла ВРІ. 7. Опишите пример визуализации системы бизнес-процессов в ее текущем состоянии. 8. Смоделируйте внедрение модели ?Как надо?. 9. Опишите процесс улучшения бизнес-процессов при внедрении модели ?Как надо?. 10. На примере охарактеризуйте качественные и количественные измерения и оценки бизнес-процессов предприятия. Практическая работа: Определите состав, очередность и границы мероприятий по фазам проекта. • Внедряемые модули ERP-системы, дорабатываемые существующие системы, организационные мероприятия. • Состав организаций, где проводится мероприятие. • Обоснуйте выбор решения. Укажите механизм влияния предложенного решения на выбранные в задании 2 целевые экономические показатели. Практическая работа: Определите цели проекта. • Ожидаемое событие: экономический показатель и его (качественная) динамика, год начала динамики. • Механизм достижения цели (за счет чего достигается цель). • Выделите не более 3 целей и определите их возможную иерархию.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Ситуационная задача Практическая работа Реферат Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей). Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов. Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Оценочные средства, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций Практическая работа: Не аттестован (Не удовлетворительно) - Результаты выполнения работы не удовлетворяют всем требованиям, установленным преподавателем к данному виду работы. Низкий (Удовлетворительно) - Работа с преобладанием компиляции, отсутствие творческого и самостоятельного подхода к раскрытию темы. Средний (Хорошо) - Работа, содержащая элементы компиляции с соответствием основным требованиям к оформлению и содержанию работы – средний уровень Высокий (Отлично) - Самостоятельная, творческая, неординарная, полностью раскрывающая тему, отличающаяся разносторонностью подходов, логичная, содержащая обоснованные выводы, оформленная в соответствии с требованиями работа – высокий уровень. Устный опрос, собеседование: Не аттестован (Не удовлетворительно) - Ответ на поставленный вопрос отсутствует. Студент демонстрирует полное непонимание проблемы. Низкий (Удовлетворительно) - Дан неполный ответ на поставленные вопросы, в ответе присутствуют ошибки и неточности, не использованы философские термины. Студент демонстрирует поверхностное понимание проблемы, не способен ответить на дополнительные вопросы.

Средний (Хорошо) - Дан полный ответ на поставленные вопросы, однако студент затрудняется с приведением конкретных примеров. Используются философские термины. Неполные ответы на дополнительные вопросы.

Высокий (Отлично) - Дан полный развернутый ответ на поставленные вопросы с приведением конкретных примеров, используются профессиональные термины, ошибки отсутствуют. Студент демонстрирует глубокое понимание проблемы, дает полноценные ответы на дополнительные вопросы

Ситуационная задача:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Решение не соответствует условиям задачи, отсутствует анализ ситуаций, не приведены аргументы.

Низкий (Удовлетворительно) - Решение содержит значительные ошибки, анализ ситуации поверхностный, аргументация слабая.

Средний (Хорошо) - Решение соответствует основным требованиям, анализирует ситуации логически, приводит обоснованные аргументы, решение соответствует соответствующим задачам.

Высокий (Отлично) - Решение полное и аргументированное, глубокий анализ, рассмотрение альтернативных вариантов ситуации, приведение убедительных доказательств, решений.

Аналитическая работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Анализ отсутствует, выводы недостаточны или не обоснованы.

Низкий (Удовлетворительно) - Анализ содержит ошибки и пробелы, использовано ограниченное количество источников, выводы частично обоснованы.

Средний (Хорошо) - Анализ проведен системно, использованы основные источники, логическая структура, результаты, результаты соответствуют анализу, работа оформлена корректно.

Высокий (Отлично) - Глубокий и комплексный анализ, привлечены разнообразные надежные источники, критическое осмысление материала, самостоятельность мышления, четкие и обоснованные выводы, безупречное оформление.

Реферат:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Тема не раскрыта, реферат носит описательный характер, источники обоснованы или не приведены, нарушена структура.

Низкий (Удовлетворительно) - Тема раскрыта частично, материал подобран, но анализ поверхностен, список источников ограничен, структура нечеткая.

Средний (Хорошо) - Тема раскрыта достаточно полно, материал хорошо подобран и систематизирован, привлечены основные источники, логическая структура, аргументированные выводы.

Высокий (Отлично) - Тема раскрыта полностью и глубоко, материал тщательно показан и проанализирован, использованы авторитетные источники, четкая структура, самостоятельное осмысление проблемы, корректное оформление с соблюдением всех требований.

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Оцениваемые компетенции: ПК-1, ПК-3.

Промежуточная аттестация проводится путем тестирования на компьютере в ЭИОС Университета.

Соответствие набранных баллов уровню сформированности компетенций:

- не аттестован - 0 – 14;
- низкий - 15 – 32;
- средний - 33 – 42;
- высокий - 43 – 50.

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины:

- не аттестован - 0 – 14;
- низкий - 15 – 32;
- средний - 33 – 42;
- высокий - 43 – 50.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации:

- не аттестован - 0 – 14;
- низкий - 15 – 32;
- средний - 33 – 42;
- высокий - 43 – 50.

Итоговая оценка сформированности компетенций:

- не аттестован - 0 – 50;
- низкий - 51 – 65;
- средний - 66 – 84;
- высокий - 85 – 100.

При итоговом оценивании сформированности компетенций оценки переводятся из 100-балльной в 4-балльную систему по следующему принципу:

Рейтинговая оценка 50 и менее - Неудовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Не аттестован.

Рейтинговая оценка 51 – 65 - Удовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Низкий.

Рейтинговая оценка 66 – 84 - Хорошо - Уровень сформированности компетенции - Средний.

Рейтинговая оценка 85 – 100 - Отлично - Уровень сформированности компетенции - Высокий

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
6.1. Рекомендуемая литература			
6.1.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Голубков Е. П.	Методы принятия управленческих решений в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.2	Рассохина Т. В.	Менеджмент туристских дестинаций: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.3	Лапшова О. А., Баудер Е. А., Гадиев Г. А., Ганичева Е. В., Кондрашов В. М., Савченко Ю. Ю., Соколова И. С., Степанова С. А., Шеломенцева М. В., Яшенкова Н. А., Земляк С. В.	Управление персоналом: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л1.4	Мехтиханова Н. Н.	Управление персоналом: психологическая оценка персонала: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л1.5	Скобкин С. С.	Стратегический менеджмент в индустрии гостеприимства и туризма: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.6	Кукушкин С. Н., Акуленко Н. Б., Бобков А. Л., Елина О. А., Калашникова И. А., Калёнов О. Е., Кучеренко А. И., Поздняков В. Я., Васильева Е. С.	Внутрифирменное планирование: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.7	Захаренкова И. А., Иготти И. Н., Шейнова И. П.	Планирование на предприятии: учебное пособие для студентов всех форм обучения направления подготовки 38.03.01 «экономика» (профиль «экономика, учет и аудит организации»)	Санкт-Петербург: СПбГЛТУ, 2019
Л1.8	Зуева А. Н.	Бизнес-процессы: анализ, моделирование, управление: учебное пособие	Москва: РТУ МИРЭА, 2020
Л1.9	Разуваев А. Д., Ледней А. Ю.	Планирование на предприятии: учебно-методическое пособие к курсовой работе для студентов бакалавриата направлений подготовки: «экономика», «менеджмент»	Москва: РУТ (МИИТ), 2020
Л1.10	Емелин С. В.	Организация туроператорских услуг: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.11	Андреев В. Д.,Баранова А. Ю.,Борисова Т. Г.,Вербин Ю. И.,Воробей Е. К.,Гварлиани Т. Е.,Карандасова Я. В.,Оборин М. С.,Поташова И. Ю.,Синявская Е. Е.,Хачемизова Е. А.,Янюшкин В. А.,Гварлиани Т. Е.,Вербина Ю. И.	Российское предпринимательство и бизнес-процессы в условиях экономической нестабильности: монография	Москва: ФЛИНТА, 2024
Л1.12	Пучкова Н. В., Масюк Н. А.	Организация и порядок функционирования бизнеса и бизнес-процессы: учебное пособие	Сургут: СурГУ, 2024
Л1.13	Жигалова В. Н.	Планирование на предприятии: учебное пособие	Москва: ТУСУ, 2021
Л1.14	Томорадзе И. В.,Денисов Д. Ю.,Быкова А. В.	Основы управления бизнес-процессами: учебное пособие	Москва: РТУ МИРЭА, 2022
Л1.15	Крупина Н. Н.	Стратегическое управление развитием гостиничного и ресторанного комплексов: методические указания к выполнению курсовой работы для обучающихся по направлению подготовки 43.03.01 «сервис» направленность (профиль) «управление гостиничной и ресторанной деятельностью»	Санкт-Петербург: СПбГАУ, 2021
Л1.16	Вяткин А. В.,Меринова А. С.,Огурцова Ю. Н.,Охрименко Е. И.,Тимакова Р. Т.	Управление проектами в индустрии туризма, гостеприимства и ресторанного сервиса: учебное пособие	Екатеринбург: УрГЭУ, 2024
Л1.17	Фролов Ю. В.,Серышев Р. В.	Планирование и организация производства: стратегия и бизнес-процессы: учебное пособие для СПО	Москва: Юрайт, 2025

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Топольник В. Г.,Крылова Л. В.,Дегтярева Я. В.,Куценко Е. В.,Полякова А. В.,Дыбок В. В., Кошавка И. В., Кульбида А. А.,Посяда А. А.,Топольник В. Г.	Исследование бизнес-процессов гостинично-ресторанного хозяйства: коллективная монография к юбилею профессора В. Г. топольник	Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2024
Л2.2	Палий Н. С.	Предпринимательство в гостинично-ресторанном хозяйстве: учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки 43.03.03 гостиничное дело (профиль: гостинично-ресторанное дело) очной и заочной форм обучения	Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2024

6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

6.3.1.1	"Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016
6.3.1.2	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL Academic Edition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)

6.3.1.3	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License –Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)
6.3.1.4	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
6.3.1.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NLAcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011)49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)"
6.3.1.6	Учебная версия программы для ЭВМ: система автоматизации гостиниц «Эдельвейс» (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
6.3.1.7	Тестовый доступ к Travelline; Platform для автоматизации бизнес-процессов, централизованного хранения и управления данными средств размещения (СОГЛАШЕНИЕ № 5 с ООО ТРЭВЕЛ ЛАЙН СИСТЕМС от 10.03.2025г.)

6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

6.3.2.1	Профессиональные базы данных (подборка информационных ресурсов по тематикам):
6.3.2.2	1.Государственная статистика России : сайт.- URL: http:// rosstat.gov.ru/ / (дата обращения 01.02.2025). - –Текст : электронный.
6.3.2.3	2.Законодательно-правовая электронно-поисковая база «Консультант» : сайт. – URL: https://www.consultant.ru/ (дата обращения 01.02.2025). – Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.4	3.Министерство спорта РФ : сайт. - URL: http://minsport.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2025). - Текст : электронный.
6.3.2.5	4.Министерство экономического развития Российской Федерации, раздел Туризм : URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/turizm/ (дата обращения 01.03.2025). – Текст : электронный.
6.3.2.6	5.Государственный комитет Республики Татарстан по туризму : URL: https://tourism.tatarstan.ru/ (дата обращения 01.03.2025). – Текст : электронный.
6.3.2.7	6.Министерство спорта РТ: сайт.- URL: http:// minsport.tatarstan.ru/ / (дата обращения 01.02.2025). - Текст :электронный.
6.3.2.8	7.Научная электронная библиотека e-library : сайт. - URL: http://www.e-library.ru/ (дата обращения 01.02.2025). -Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.9	8.Федеральная служба государственной статистики : сайт. - URL: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2025). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.10	9.Ассоциация Рестораторов и Отельеров г.Казани и Республики Татарстан : URL: https://ariort.ru/#rec457565171 (дата обращения 01.03.2025). – Текст : электронный.
6.3.2.11	10.Ассоциации отелей г.Казани и РТ : URL: https://aokrt.ru/ (дата обращения 01.03.2025). – Текст : электронный.
6.3.2.12	11.ПАКУ "Санатории Татарстана" : URL: https://www.san.tatar/ (дата обращения 01.03.2025). – Текст :электронный.
6.3.2.13	12. Ассоциация Туристских Агентств РТ : URL: http://www.atart.ru/ (дата обращения 01.03.2025). – Текст :электронный.
6.3.2.14	13.ООО Туристско-информационный центр города Казани : URL: https://kazantravel.ru/ (дата обращения 01.03.2025). – Текст : электронный.
6.3.2.15	14. Ассоциация "Гильдия поваров РТ" : URL: https://vk.com/rt_chefs (дата обращения 01.03.2025). – Текст :электронный.

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

7.1	Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T на стойке, акустическая система, доступ к Интернету. или Персональный компьютер ICL RAY, Моноблок KCG (15 шт.), Моноблок ICL (2 шт), ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету, материалы мультимедийных лекций и Smart-занятий
-----	---

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Подготовительный этап:

Внимательно ознакомьтесь с входными данными, заданиями и требованиями.

Убедитесь, что у вас есть все необходимые материалы и источники информации.

Процесс выполнения:

Планируйте свою работу: определите последовательность выполнения заданий.

Работайте последовательно, внимательно читая каждый вопрос или задание.

Используйте учебные материалы, пособия, дополнительные источники информации.

Придерживайтесь требований по оформлению работы (структура, оформление пояснений, использования литературы).

Качество выполнения:

Проверяйте свои ответы на логичность и полноту.

При необходимости корректируйте ошибки и дополняйте задания.

Сроки и сдача работы:

Соблюдайте установленный срок.

Перед сдачей проверьте работу на наличие ошибок, оформление и полноту.

Дополнительные рекомендации:

Не бойтесь задавать вопросы преподавателю по неясным моментам.

Используйте дополнительные источники (учебники, интернет, консультации).

Постарайтесь выполнить работу самостоятельно, избегая плагиата.

Оформление работы:

Текст работы содержит введение, основную часть и заключение (при необходимости).

Оформляйте в соответствии с требованиями (шрифт, межстрочный интервал, поля).

Указывайте список использованных источников.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью учебного процесса, поскольку именно она позволяет углубить теоретические знания, приобрести практические навыки и, что особенно важно, сформировать и развить профессиональные компетенции.

Целью самостоятельной работы является:

- Систематизация и закрепление полученных знаний по основным разделам и темам дисциплины.
- Развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, специальной литературой и информационно-правовыми системами.
- Формирование способности к анализу практических ситуаций, выбору оптимальных решений и оценке их последствий для эффективной деятельности предприятия.
- Приобретение опыта обоснования своих решений и представления результатов работы.

Общие рекомендации по организации самостоятельной работы

Для достижения наилучших результатов рекомендуется придерживаться следующих принципов:

- Систематичность: регулярно уделяйте время изучению материала. Пробелы в одной теме затруднят понимание последующих.
- Планирование: составляйте индивидуальный план самостоятельной работы на неделю/месяц, распределяя нагрузку равномерно.
- Активное чтение: читайте не пассивно, а с карандашом в руке, делая пометки, выделяя ключевые определения, формулируя вопросы.
- Конспектирование: ведите конспекты, таблицы, схемы, которые помогут структурировать информацию и облегчат ее запоминание.
- Критическое осмысление: всегда задавайте вопросы "почему?", "как это повлияет?", "какие есть альтернативы?". Непросто запоминать, а попробуйте понять логику и смысл.
- Использование различных источников: не ограничивайтесь одним учебником. Сверяйте информацию, ищите дополнительные разъяснения.
- Самоконтроль: после изучения каждой темы проверяйте свои знания с помощью контрольных вопросов, тестовых заданий или решая небольшие задачи.
- Обратная связь: не стесняйтесь обращаться к преподавателю за консультацией при возникновении затруднений.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает следующие основные виды:

- Изучение теоретического материала: проработка конспектов лекций, основной и дополнительной литературы, а также нормативно-правовых актов.
- Работа с нормативно-правовыми актами и информационно-правовыми системами: поиск, анализ и интерпретация действующих законов и подзаконных актов.
- Решение практических задач и кейсов: применение теоретических знаний для анализа ситуаций и принятия обоснованных решений.
- Подготовка к семинарским/практическим занятиям: изучение тем, подготовка докладов, выступлений, ответов на вопросы.
- Выполнение индивидуальных заданий: подготовка рефератов, эссе, презентаций, мини-проектов.
- Самоконтроль: выполнение тестовых заданий, решение контрольных вопросов.

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
 ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ
 ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И
 ТУРИЗМА»**



УТВЕРЖДАЮ
 Профессор по УРиЦТ
 А.В. Павлова

22.05.25 г.

Рабочая программа дисциплины **Управление деятельностью туроператора и турагентства**

Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма		
Учебный план	43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	4 ЗЕТ		
Часов по учебному плану		144	Виды контроля в семестрах: зачеты с оценкой 4 курсовые проекты 4
в том числе:			
аудиторные занятия		42	
самостоятельная работа		102	

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс> , <Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
Неделя	11 1/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	10	10	10	10
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	42	42	42	42
Контактная работа	42	42	42	42
Сам. работа	102	102	102	102
Итого	144	144	144	144

Автор (ы) программы:

к.э.н., Доц., Петрик Людмила Сергеевна



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 13.03.2025 г. № № 8

Зав. кафедрой Веслогузова М.В.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1	Формирование системного понимания управленческой деятельности
1.2	Развитие навыков стратегического и оперативного планирования в деятельности туроператора и турагентства
1.3	Освоение инструментов управления ресурсами в деятельности туроператора и турагентства
1.4	Научиться планировать и контролировать использование материальных, финансовых и трудовых ресурсов туроператора и турагентства
1.5	Подготовка к профессиональной деятельности в области управления

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.В.ДВ.04
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Основы экономики и менеджмента
2.1.2	Основы менеджмента
2.1.3	Введение в туризм
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Организация туристской деятельности
2.2.2	Управление персоналом в туристской организации
2.2.3	Организационно-управленческая

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ПК-6: Способен рассчитывать и анализировать затраты деятельности организации туристской индустрии, туристского продукта в соответствии с требованиями потребителя и (или) туриста, обосновывая эффективные управленческие решения

ПК-6.1: Вырабатывает управленческие решения на основе результатов анализа деятельности туристского предприятия и предпочтений потребителя

Знать:
знать управленческие решения; методы отбора управленческих решений; методы анализа деятельности туристского предприятия; методы анализа предпочтений потребителя

Уметь:
разрабатывать управленческие решения на основе результатов анализа деятельности туристского предприятия и предпочтений потребителя

Владеть:
навыками отбора эффективных управленческих решений; анализа деятельности туристского предприятия; анализа предпочтений потребителя

ПК-6.2: Участвует в составлении сметы и формировании стоимости туристских услуг

Знать:
методы составления сметы

Уметь:
составлять сметы и формировать стоимости туристских услуг

ПК-6.3: Участвует в разработке текущих и перспективных планов реализации туристских продуктов, изучении обслуживаемых направлений и объемов оказываемых услуг

Знать:
знать виды текущих и перспективных планов реализации туристских продуктов; методы разработки текущих и перспективных планов реализации туристских продуктов; методы и инструменты изучения обслуживаемых направлений и объемов оказываемых услуг.

Уметь:
разрабатывать текущие и перспективные планы реализации туристских продуктов, изучать обслуживаемые направления и объемы оказываемых услуг.

Владеть:
навыками разработки текущих и перспективных планов реализации туристских продуктов; изучения обслуживаемых направлений и объемов оказываемых услуг.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)							
Код за- нятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр /Курс	Час ов	Компетен- ции	Литература и эл. ресурсы	Ин- те- ра	Примечани е
	Раздел 1. Управление деятельностью предприятий питания: сущность, характеристика, специфика, функции, организация управления				Л1.1 Л1.2Л1.4 Л1.5Л1.8 Л1.9Л1.10 Л1.12Л1.13 Л1.14Л1.15 Л1.16Л1.17 Л1.18Л1.21		
1.1	Организация, методы, принципы испособы управления функциональными подразделениями туроператора и турагентства, теоретико-методологические основы менеджмента и специфику его применения в деятельности туроператора и турагентства. /Тема/	4	0				
1.2	Организация, методы, принципы испособы управления функциональными подразделениями туроператора и турагентства /Лек/	4	2	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.3	Теоретико-методологические основы менеджмента и специфику его применения в деятельности туроператора и турагентства. /Лек/	4	2	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.4	Распределение функций и организации работы исполнителей в деятельности туроператора и турагентства. /Лек/	4	2	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.5	Методы управления функциональными подразделениями туроператора и турагентства. /Пр/	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.6	Принципы и способы управления функциональными подразделениями туроператора и турагентства. /Пр/	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.7	Функция планирования: суть, виды, определение эффективности, разработка и реализация перспективных и текущих планов туроператора и турагентства. /Пр/	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.8	Применение количественных методов в деятельности туроператора и турагентства. /Пр/	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.9	Организация и контроль исполнения планов в деятельности туроператора и турагентства. /Пр/	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.10	Ассоциация работодателей туристской сферы. Деятельность ассоциаций, помощь членам ассоциаций. Состояние и положение РТ на рынке оказания услуг туристам, а так же туроператорами турагентствам. /Ср/	4	6	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.11	Распределение функций и организации работы исполнителей туроператора и турагентства. /Ср/	4	6	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.12	Содержание и виды планов. Организация процесса разработки и принятия планов в деятельности туроператора и	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			

1.13	Методы разработки и принятия планов туроператора и турагентства. Применение количественных методов деятельности туроператора и турагентства. /Ср/	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.14	Функция контроля в деятельности туроператора и турагентства. Контроль как функция управления, его сущность, виды, процесс осуществления. /Ср/	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.15	Совершенствование организационной структуры туроператора и турагентства. /Ср/	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.16	Изменение планов в соответствии с результатами контроля и запросами туристов. /Ср/	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.17	Переговоры по телефону с туристами. Правила ведения разговора по телефону. Принципы ведения телефонного разговора. /Ср/	4	4	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
1.18	Управление деятельностью туроператора и турагентства: специфика организация управления. /Ср/	4	6	ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1			
	Раздел 2. Организация работы и управление подчиненными в деятельности туроператора и турагентства				Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.6 Л1.7 Л1.11 Л1.20 Л1.22 Л1.23 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Л2.10 Л2.11		
2.1	Управление подчиненными в деятельности функциональных подразделений туроператора и турагентства, с учетом специфики работы в коллективе, руководство людьми и подчинения. /Тема/	4	0				
2.2	Понятие и характеристика стилей руководства (авторитарный, демократический, либеральный), их сравнительный анализ в деятельности туроператора и турагентства. /Лек/	4	2	ПК-6.1-31			
2.3	Применение принципов, методов и приемов менеджмента, способствующих самоорганизации и самообразованию работника как профессионала туроператора и турагентства. /Лек/	4	2	ПК-6.1-31			
2.4	Умения и навыки, позволяющие использовать полученные знания в области управления подчиненными и структурными подразделениями туроператора и турагентства. /Пр/	4	4	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			
2.5	Стиль руководства в зависимости от условий управления деятельностью туроператора и турагентства. /Пр/	4	4	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			
2.6	Методы разрешения конфликтных ситуаций в деятельности туроператора и турагентства. /Пр/	4	4	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			

2.7	Управленческая решетка Р. Блейка и Дж. Мутона. Элементы (поведенческие действия) управленческого труда, выражения соответствующих стилей поведения. /Ср/	4	4	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			
2.8	Применение принципов, методов и приемов самоменеджмента, способствующих самоорганизации и самообразованию работника как профессионала туроператора и турагентства. /Ср/	4	6	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1 ПК-6.1-В1			
2.9	Организационные принципы распорядка дня управляющего деятельностью туроператора и турагентства. /Ср/	4	4	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			
2.10	Природа конфликта в деятельности туроператора и турагентства. Модель конфликта. /Ср/	4	4	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			
2.11	Типы конфликтов, их характеристика. /Ср/	4	4	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			
2.12	Поведение менеджера туроператора и турагентства в условиях конфликта. Управление конфликтом. /Ср/	4	4	ПК-6.3-В1 ПК-6.3-У1			
2.13	Умения и навыки, позволяющие использовать полученные знания в области управления подчиненными и структурными подразделениями туроператора и турагентства и формирования клиентоориентированных подходов. /Ср/	4	2	ПК-6.3-В1 ПК-6.1-В1			
Раздел 3. Курсовой проект							
3.1	Написание, оформление и защита курсового проекта /Тема/	4	0				
3.2	Написание, оформление и защита курсового проекта /КП/	4	32	ПК-6.1-У1 ПК-6.1-В1 ПК-6.2-31 ПК-6.2-У1 ПК-6.3-31 ПК-6.3-У1 ПК-6.1-31			

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы к экзамену:

1. Понятие «управление деятельностью туроператора и турагентства», его роль в общественном развитии.
2. Особенности туристской индустрии как объекта управления.
3. Специфика управления деятельностью туроператора и турагентства: цели, задачи и уровни управления сферой деятельности, отраслью и организацией.
4. Уровни менеджеров и основные задачи, решаемые менеджерами различных уровней в организациях туристской индустрии.
5. Качества современного менеджера в туристской индустрии и основные требования к нему.
6. Основные элементы внутренней среды организаций туристской индустрии и их взаимообусловленность.
7. Особенности и значение миссии и корпоративной культуры организаций туристской индустрии.
8. Внешняя микро- и макросреда организаций туристской индустрии.
9. Методы изучения и характеристики внешней среды организации туристской индустрии.
10. Значение туризма как сферы обслуживания для экономики Республики Татарстан и Российской Федерации.
11. Событийные мероприятия, способствующие развитию туризма как сферы обслуживания.
12. Универсиада как стартовая площадка развития туристской индустрии.
13. Задачи развития туризма как сферы обслуживания, сформированные ВТО.
14. Управление взаимодействием туроператора и турагентств с целью повышения качества услуг.
15. Управленческое решение, его содержание и суть.
16. Классификация управленческих решений в деятельности менеджера.
17. Процесс принятия решений: основные этапы и процедуры.
18. Рациональная модель процесса разработки и принятия управленческих решений.
19. ЛПР и его влияние на ход и результаты принимаемых решений.
20. Воздействие личности на процесс разработки и принятия решений.
21. Методы формирования идей решений.
22. Методы принятия управленческих решений в туристской индустрии.
23. Индивидуальные стили принятия управленческих решений.
24. Содержание коммуникационных процессов в менеджменте туристской индустрии.
25. Коммуникационные барьеры, их классификация и способы преодоления в туристской индустрии.
26. Сущность, виды и роль управленческой информации в менеджменте туристской индустрии.
27. Понятие, содержание и природа конфликтов в организациях туристской индустрии.
28. Структура конфликта в организациях туристской индустрии.
29. Функции конфликтов в деятельности организаций туристской индустрии.
30. Функциональные и дисфункциональные последствия конфликтов.
31. Модель конфликта как процесса.
32. Классификация конфликтов в организациях туристской индустрии.
33. Типы конфликтов и методы их разрешения в организациях туристской индустрии.
34. Понятие, природа и основные причины стрессов в менеджменте туристской индустрии.
35. Пути предотвращения и снятия стрессов в организациях туристской индустрии.
36. Основные элементы внутренней среды организаций туристской индустрии и их взаимообусловленность.
37. Особенности и значение миссии и стратегических целей организаций туристской индустрии.
38. Целеполагание в деятельности организаций туристской индустрии.
39. Школы стратегического менеджмента.
40. Классификация общая стратегий.
41. Базовые стратегии и их характеристика.
42. Соотношение долгосрочного и стратегического планирования в деятельности организаций туристской индустрии.
43. Цели в системе менеджмента организаций туристской индустрии.
44. Декомпозиция целей, построение дерева целей.
45. Модели стратегического менеджмента в туристской индустрии.
46. Модель БКГ в стратегическом менеджменте.
47. SWOT-анализ в деятельности организаций туристской индустрии.
48. Стратегии в соответствии с этапом ЖЦТ.
49. Стратегический менеджмент в организациях туристской индустрии: суть, специфика.
50. Методы изучения и оценки стратегических перспектив организаций туристской индустрии.
51. Перспективы развития менеджмента в организациях туристской индустрии.

5.2. Темы письменных работ

Текущая СРС, направленная на углубление и закрепление знаний студента, развитие практических умений, включает следующие виды работ:

1. работа с лекционным материалом, поиск и обзор литературы и электронных источников информации по тематике курса;
2. выполнение практических заданий, в том числе в системе дистанционного обучения,
3. изучение тем, вынесенных на самостоятельную проработку;
4. подготовка к семинарским занятиям;
5. подготовка к контрольным тестам, к экзамену.

Творческая проблемно-ориентированная самостоятельная работа (ТСР), ориентированная на развитие интеллектуальных умений, комплекса универсальных и профессиональных компетенций, повышение творческого потенциала студентов, включает следующие виды работ:

1. поиск, анализ, структурирование и презентация информации;
2. анализ научных публикаций по заранее определенной преподавателем теме;
3. выполнение творческих заданий;
4. выполнение курсовой работы.

Содержание самостоятельной работы студентов:

Темы, выносимые на самостоятельную проработку:

1. Функции менеджмента в туристской индустрии.
2. Планирование как функция менеджмента в туристской индустрии.
3. Организация как функция менеджмента в туристской индустрии.
4. Мотивация как функция менеджмента в туристской индустрии.
5. Регулирование как функция менеджмента в туристской индустрии.
6. Контроль как функция менеджмента в туристской индустрии.
7. Информация и коммуникации в управлении туристской индустрией.
8. Власть и влияние в менеджменте туристской индустрии.
9. Делегирование полномочий в работе менеджера в туристской индустрии.
10. Методы управления организациями туристской индустрии.
11. Экономическая эффективность управления организацией туристской индустрии.

Примерные темы курсовых проектов:

1. Проект совершенствования этики в деятельности туроператора.
2. Проект совершенствования управления турагентской компанией.
3. Проект совершенствования стилей поведения менеджеров как отражение профессиональных возможностей руководителя в деятельности туроператорской компании.
4. Проект совершенствования мотивации персонала в туроператорской компании.
5. Разработка экскурсионного тура для школьников «Путешествие по Поволжью» на территории Приволжского федерального округа
6. Проект экологического маршрута в Республике Татарстан.
7. Проект создания глэмпинга в Республике Татарстан как современного объекта экологического туризма.
8. Проект совершенствования взаимодействия государственных органов и участников туристического рынка.
9. Проект мероприятий по развитию программ делового туризма на территории (название туристской дестинации).
10. Проект мероприятий по развитию программ развлекательного туризма в городе Казани и его окрестностях.
11. Проект мероприятий по развитию программ экологического туризма на территории (название туристской дестинации).
12. Проект совершенствования развития программ культурного познавательного туризма на территории (название туристской дестинации).
13. Потенциал развития международного туризма в Республике Татарстан: текущее состояние и перспективы.
14. Проект совершенствования управления процессами информатизации в деятельности туроператора.
15. Проект управления персоналом в туроператорской компании.
16. Проект стимулирования работников туроператорской компании.
17. Проект совершенствования управления процессами подготовки кадров в деятельности туроператора.
18. Проект совершенствования управления использованием методов оценки персонала в деятельности туроператора.
19. Проект мероприятий по развитию программ религиозного туризма в Республике Татарстан.
20. Проект мероприятий по развитию программ спортивного туризма в Республике Татарстан.
21. Совершенствование организационной структуры в зависимости от специфики турагентской компании.
22. Проект совершенствования управления процессами тайм-менеджмента в деятельности туроператора.
23. Проект совершенствования деятельности менеджера в работе туроператора Coral Travel как фактор ее конкурентоспособности.
24. Проект совершенствования управления процессами разрешения конфликтов в деятельности туроператора.
25. Проект совершенствования управления процессами использования конкурентных стратегий в деятельности туроператора.
26. Проект совершенствования управления процессами формирования и изменений мотивации работников в деятельности туроператора.
27. Проект совершенствования мотивации персонала туристической компании.
28. Проект совершенствования управления процессами функционирования и развития туроператора.
29. Проект совершенствования управления и использования методов оценки персонала в деятельности туроператора.
30. Проект совершенствования управления процессами информатизации и автоматизации в деятельности туристской компании.
31. Проект совершенствования подходов к выработке управленческих решений в организациях туристской индустрии.
32. Проект совершенствования управления процессами отбора, подбора и подготовки кадров в деятельности турагентства.
33. Проект совершенствования стиля и методов управления персоналом в деятельности турагентства.

5.3. Фонд оценочных средств

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы:

1. Попробуйте проанализировать и понять весомость таких функций управления, как планирование и организация. Выясните ли каждой из них в вашей организации.

2. В какие мотивационные группы попадают причины, по которым г-жа Ш. отправляется в поездку в Барселону?

3. В описании отдыха г-жи Н. и г-на Г. выделите различные действия и отнесите их к отдельным мотивационным группам:

Пример. Госпожа Н. и господин Г. отправились в отпуск в Италию. По пути они навестили бывшего однокурсника, проживающего в Люцерне. Первую неделю отпуска супружеская пара провела в Тоскане. Г-жа Н. приняла участие в курсе гончарного искусства. В это время ее супруг посещал группу итальянского языка, где он получил возможность освежить свои знания. Во вторую неделю отпуска супруги отправились на остров Пиния в бухте Неаполя. Остаток отпуска они провели, беззаботно отдыхая на пляже: купались, загорали. Они также много читали, пользовались медицинским обслуживанием в гостинице, принимали тепловые водные ванны. Кроме того, они были на экскурсиях: осматривали достопримечательности Неаполя и раскопки Помпеи.

Разработайте схему реализации процесса контроля в Вп и организации. Найдите и опишите ситуацию, где бы контроль отрицательно воздействовал на людей.

Поясните общие и частные принципы менеджмента в туризме. Используйте конкретные примеры.

Практическая работа.

1. Сформулируйте миссию и стратегические цели организации сервиса. Будут ли они отличаться, если ДА, то по каким принципиальным характеристикам?

2. Какие известные Вам организации сервиса имеют, а какие не имеют миссии. Все ли выявленные Вами формулировки миссии туроператора соответствуют их деятельности и специфике? Если не все, то, предложите Вашу формулировку.

Практическая работа.

Разработайте стратегическую программу развития туроператора или турагентства на 5-10 лет с учетом современных тенденций и нового законодательства в сфере туризма.

Примерные тесты:

1. Главной целью стратегического планирования является:

ВАРИАНТЫ ОТВЕТОВ:

- А) определение поведения организации в своей рыночной нише;
- Б) определение промежуточных целей на пути достижения стратегических целей и задач;
- В) направление своих усилий на достижение общих и главных целей организации;
- Г) определение тенденций развития организации.

2. Принципом планирования не является:

ВАРИАНТЫ ОТВЕТОВ:

- А) ясность;
- Б) непрерывность;
- В) приближенность;
- Г) полнота.

3. В основные принципы мотивации путешествий входят:

ВАРИАНТЫ ОТВЕТОВ:

- А) досуговая мотивация;
- Б) личностная мотивация;
- В) физическая мотивация;
- Г) психологическая мотивация.

Примеры вопросов для СРС:

1. В чем состоит сущность коммуникаций в менеджменте?
2. Перечислите основные виды коммуникаций.
3. Почему неформальные коммуникации столь важны для руководителей и организаций?
4. Перечислите основные элементы процесса обмена информацией.
5. Опишите процесс обмена информацией в организации.
6. Приведите примеры наиболее распространенных каналов коммуникаций.
7. Приведите примеры коммуникационных барьеров.
8. Проанализируйте способы преодоления коммуникационных барьеров.
9. Перечислите факторы, влияющие на эффективность коммуникаций.
10. Какова роль информации в процессе управления*?
11. Охарактеризуйте эволюцию требований к информационному обеспечению организаций.
12. Опишите структуру типовой информационной системы.
13. Перечислите и охарактеризуйте основные типы информационных систем, используемых в организациях.
14. Определите природу и тип известного вам конфликта (причины, объект и субъект). Разработайте модель эффективного управления конфликтом.
15. Обсудите с коллегой запомнившийся вам конфликт. Оцените правильность своего поведения в разрешении конфликта. Посмотрите на себя со стороны. Какие ошибки на пути преодоления конфликта совершил ваш оппонент?
16. Что такое конфликт? Что лежит в его основе?
17. Определите возможные последствия функционального конфликта.
18. Выявите роль дисфункциональных конфликтов.

19. Какие типы конфликтов вам известны? Дайте их характеристику. Вспомните один или несколько из четырех типов конфликтов в вашей жизни.
20. Назовите и поясните основные причины конфликтов
21. Опишите пять основных стилей отношений между людьми при разрешении конфликтов.
22. Назовите и поясните четыре фазы развития конфликта.
23. Как вы понимаете стресс?
24. Представьте и поясните модель стрессовой реакции.
25. Назовите причины стресса.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Ситуационная задача
Практическая работа
Контрольная работа
Реферат

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Оценочные средства, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Практическая работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Результаты выполнения работы не удовлетворяют всем требованиям, установленным преподавателем к данному виду работы.

Низкий (Удовлетворительно) - Работа с преобладанием компиляции, отсутствие творческого и самостоятельного подхода к раскрытию темы.

Средний (Хорошо) - Работа, содержащая элементы компиляции с соответствием основным требованиям к оформлению и содержанию работы – средний уровень

Высокий (Отлично) - Самостоятельная, творческая, неординарная, полностью раскрывающая тему, отличающаяся разносторонностью подходов, логичная, содержащая обоснованные выводы, оформленная в соответствии с требованиями работа – высокий уровень.

Устный опрос, собеседование:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Ответ на поставленный вопрос отсутствует. Студент демонстрирует полное непонимание проблемы.

Низкий (Удовлетворительно) - Дан неполный ответ на поставленные вопросы, в ответе присутствуют ошибки и неточности, не использованы философские термины. Студент демонстрирует поверхностное понимание проблемы, не способен ответить на дополнительные вопросы.

Средний (Хорошо) - Дан полный ответ на поставленные вопросы, однако студент затрудняется с приведением конкретных примеров. Используются философские термины. Неполные ответы на дополнительные вопросы.

Высокий (Отлично) - Дан полный развернутый ответ на поставленные вопросы с приведением конкретных примеров, использованы профессиональные термины, ошибки отсутствуют. Студент демонстрирует глубокое понимание проблемы, дает полноценные ответы на дополнительные вопросы

Ситуационная задача:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Решение не соответствует условиям задачи, отсутствует анализ ситуаций, не приведены аргументы.

Низкий (Удовлетворительно) - Решение содержит значительные ошибки, анализ ситуации поверхностный, аргументация слабая.

Средний (Хорошо) - Решение соответствует основным требованиям, анализирует ситуации логически, приводит обоснованные аргументы, решение соответствует соответствующим задачам.

Высокий (Отлично) - Решение полное и аргументированное, глубокий анализ, рассмотрение альтернативных вариантов ситуации, приведение убедительных доказательств, решений.

Аналитическая работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Анализ отсутствует, выводы недостаточны или не обоснованы.

Низкий (Удовлетворительно) - Анализ содержит ошибки и пробелы, использовано ограниченное количество источников, выводы частично обоснованы.

Средний (Хорошо) - Анализ проведен системно, использованы основные источники, логическая структура, результаты, результаты соответствуют анализу, работа оформлена корректно.

Высокий (Отлично) - Глубокий и комплексный анализ, привлечены разнообразные надежные источники, критическое осмысление материала, самостоятельность мышления, четкие и обоснованные выводы, безупречное оформление.

6.1. Рекомендуемая литература			
6.1.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Горелов Н. А.	Оплата труда персонала: методология и расчеты: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.2	Голубков Е. П.	Методы принятия управленческих решений в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.3	Максимцев И. А., Горелов Н. А.	Управление персоналом: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л1.4	Рассохина Т. В.	Менеджмент туристских дестинаций: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.5	Крылатков П. П., Кузнецова Е. Ю., Фоминых С. И.	Исследование систем управления: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2022
Л1.6	Лапшова О. А., Баудер Е. А., Гадиев Г. А., Ганичева Е. В., Кондрашов В. М., Савченко Ю. Ю., Соколова И. С., Степанова С. А., Шеломенцева М. В., Яшенкова Н. А., Земляк С. В.	Управление персоналом: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л1.7	Мехтиханова Н. Н.	Управление персоналом: психологическая оценка персонала: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л1.8	Трофимова Л. А., Трофимов В. В.	Методы принятия управленческих решений: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.9	Скобкин С. С.	Стратегический менеджмент в индустрии гостеприимства и туризма: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.10	Кукушкин С. Н., Акуленко Н. Б., Бобков А. Л., Елина О. А., Калашникова И. А., Калёнов О. Е., Кучеренко А. И., Поздняков В. Я., Васильева Е. С.	Внутрифирменное планирование: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.11	Горленко О. А., Ерохин Д. В., Можаяева Т. П.	Управление персоналом: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л1.12	Захаренкова И. А., Иготи И. Н., Шейнова И. П.	Планирование на предприятии: учебное пособие для студентов всех форм обучения направления подготовки 38.03.01 «экономика» (профиль «экономика, учет и аудит в организации»)	Санкт-Петербург: СПбГЛТУ, 2019
Л1.13	Родионова Н. С., Сидельников В. М., Попов Е. С., Богомолов А. В.	Современное состояние ресторанного бизнеса: учебное пособие	Воронеж: ВГУИТ, 2018
Л1.14	Полякова А. В.	Инфраструктура гостиничного и ресторанного хозяйства: учебное пособие	Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского,
Л1.15	Разуваев А. Д., Ледней А. Ю.	Планирование на предприятии: учебно-методическое пособие к курсовой работе для студентов бакалавриата направлений подготовки: «экономика», «менеджмент»	Москва: РУТ (МИИТ), 2020

Л1.16	Крупина Н. Н.	Стратегическое управление развитием гостиничного и ресторанного комплексов: методические указания к выполнению курсовой работы для обучающихся по направлению подготовки 43.03.01 «сервис» направленность (профиль) «управление гостиничной и ресторанной деятельностью»	Санкт-Петербург: СПбГАУ, 2021
Л1.17	Томорадзе И. В., Денисов Д. Ю., Быкова А. В.	Основы управления бизнес-процессами: учебное пособие	Москва: РТУ МИРЭА, 2022
Л1.18	Жигалова В. Н.	Планирование на предприятии: учебное пособие	Москва: ТУСУ, 2021
Л1.19	Макаров Ю. Н., Гжибовская О. В.	Методические рекомендации по написанию выпускных квалификационных работ	Сочи: СГУ, 2022
Л1.20	Емелин С. В.	Организация туроператорских услуг: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л1.21	Васюкова А. Т.	Ресторанное дело. Технология производства ресторанной продукции: учебник для СПО	Москва: Юрайт, 2025
Л1.22	Ясенюк С. Н.	Стратегии управления отельным и ресторанным бизнесом: учебное пособие	Белгород: НИУ БелГУ, 2023
Л1.23	Вяткин А. В., Меринова А. С., Огурцова Ю. Н., Охрименко Е. И., Тимакова Р. Т.	Управление проектами в индустрии туризма, гостеприимства и ресторанного сервиса: учебное пособие	Екатеринбург: УрГЭУ, 2024

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Лукаш Ю. А.	Контроль персонала как составляющая безопасности и развития бизнеса: учеб. пособие	Москва: ФЛИНТА, 2017
Л2.2	Лукаш Ю. А.	Профилактика конфликтов и иных негативных проявлений со стороны персонала как составляющая обеспечения безопасности и развития бизнеса: учеб. пособие	Москва: ФЛИНТА, 2017
Л2.3	Мехтиханова Н. Н.	Психологическая оценка персонала: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.4	Пугачев В. П.	Управление персоналом организации: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.5	Литвинюк А. А., Лукашевич В. В., Карпенко Е. З., Кузуб Е. В., Бабынина Л. С., Журавлев П. В., Картасова Л. В., Конобеева А. Б., Троска З. А., Фатеев М. А., Устюжанина Н. В.	Управление персоналом: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.6	Исаева О. М., Припорова Е. А.	Управление персоналом: учебник и практикум для СПО	Москва: Юрайт, 2023
Л2.7	Маслова В. М.	Управление персоналом: учебник и практикум для СПО	Москва: Юрайт, 2023
Л2.8	Горленко О. А., Ерохин Д. В., Можаяева Т. П.	Управление персоналом: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.9	Анисимов А. Ю., Пятаева О. А., Грабская Е. П.	Управление персоналом организации: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023

Л2.10	Ваторопин С. А.,Вишневская А. В.,Кузнецова Е. В.,Никитина А. С.,Сергеева Т. А.,Чевтаева Н. Г.	Специалист по управлению персоналом: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.11	Литвинюк А.,Лукашевич В. В.,Карпенко Е. З., КузубЕ. В., Бабынина Л. С.,Журавлев П. В.,Карташова Л. В.,Конобеева А. Б.,Троска З. А., ФатеевМ. А., Устюжанина Н.В.	Управление персоналом: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л2.12	Кацерикова Н. В.	Ресторанное дело	Кемерово: КемГУ, 2010
Л2.13	Минаев Д. Д.	В ресторане ел суп сидя я...	Санкт-Петербург: Лань, 2013
Л2.14	Родионова Н. С.,Субботина Е. В.,Агаева Н. Ю.	Современное состояние ресторанного бизнеса	Воронеж: ВГУИТ, 2013
Л2.15	Топольник В. Г.	Методы системного анализа в гостинично-ресторанном хозяйстве: учебное пособие	Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского,
Л2.16	Изосимова И. В.,Сергачева О. М.	Искусство обслуживания в ресторанных заведениях	Красноярск: СФУ, 2021
Л2.17	Родионова Н. С.,Домбровская Я. П.,Дерканосова А. А.,Белокурова Е. В.,Родионовой Н. С.	Организация производства и логистика предприятий индустрии питания и ресторанного бизнеса: учебное пособие	Воронеж: ВГУИТ, 2021
Л2.18	Васюкова А. Т.,Мошкин А. В.	Ресторанное дело. Технология и организация производства: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.19	Васюкова А. Т.,Мошкин А. В.	Ресторанное дело. Организация производства и обслуживания: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.20	Кацерикова Н. В.	Ресторанное дело	Кемерово: КемГУ, 2010
Л2.21	Палий Н. С.	Предпринимательство в гостинично-ресторанном хозяйстве: учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки 43.03.03 гостиничное дело (профиль: гостинично-ресторанное дело) очной и заочной форм обучения	Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2024
Л2.22	Топольник В. Г.,Крылова Л. В.,Дегтярева Я. В.,Куценко Е. В.,Полякова А. В.,Дыбок В. В., Кошавка И. В., Кульбида А. А.,Посяда А. А.,Топольник В. Г.	Исследование бизнес-процессов гостинично-ресторанного хозяйства: коллективная монография к юбилею профессора в.г. топольник	Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2024

6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

6.3.1.1	"Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016
6.3.1.2	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL Academic Edition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)

6.3.1.3	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License –Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)
6.3.1.4	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
6.3.1.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NLAcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011)49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)"
6.3.1.6	Учебная версия программы для ЭВМ: система автоматизации гостиниц «Эдельвейс» (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
6.3.1.7	Тестовый доступ к Travelline: Platform для автоматизации бизнес-процессов, централизованного хранения и управления данными средств размещения (СОГЛАШЕНИЕ № 5 с ООО ТРЭВЕЛ ЛАЙН СИСТЕМС от 10.03.2025г.)

6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

6.3.2.1	Профессиональные базы данных (подборка информационных ресурсов по тематикам):
6.3.2.2	1.Государственная статистика России : сайт.- URL: http:// https://rosstat.gov.ru/ / (дата обращения 01.02.2025). –Текст : электронный.
6.3.2.3	2.Законодательно-правовая электронно-поисковая база «Консультант» : сайт. – URL: https://www.consultant.ru/ (дата обращения 01.02.2025). – Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.4	3.Министерство спорта РФ : сайт. - URL: http://minsport.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2025). - Текст : электронный.
6.3.2.5	4.Министерство экономического развития Российской Федерации, раздел Туризм : URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/turizm/ (дата обращения 01.03.2025). – Текст : электронный.
6.3.2.6	5.Государственный комитет Республики Татарстан по туризму : URL: https://tourism.tatarstan.ru/ (дата обращения 01.03.2025). – Текст : электронный.
6.3.2.7	6.Министерство спорта РТ: сайт.- URL: http:// https://minsport.tatarstan.ru/ / (дата обращения 01.02.2025). - Текст :электронный.
6.3.2.8	7.Научная электронная библиотека e-library : сайт. - URL: http://www.e-library.ru/ (дата обращения 01.02.2025). -Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.9	8.Федеральная служба государственной статистики : сайт. - URL: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2025). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.10	9.Ассоциация Рестораторов и Отельеров г.Казани и Республики Татарстан : URL: https://ariort.ru/#rec457565171 (дата обращения 01.03.2025). – Текст : электронный.
6.3.2.11	10.Ассоциации отелей г.Казани и РТ : URL: https://aokrt.ru/ (дата обращения 01.03.2025). – Текст : электронный.
6.3.2.12	11.ПАКУ "Санатории Татарстана" : URL: https://www.san.tatar/ (дата обращения 01.03.2025). – Текст :электронный.
6.3.2.13	12. Ассоциация Туристских Агентств РТ : URL: http://www.atart.ru/ (дата обращения 01.03.2025). – Текст :электронный.
6.3.2.14	13.ООО Туристско-информационный центр города Казани : URL: https://kazantravel.ru/ (дата обращения 01.03.2025). – Текст : электронный.
6.3.2.15	14. Ассоциация "Гильдия поваров РТ" : URL: https://vk.com/rt_chefs (дата обращения 01.03.2025). – Текст :электронный.

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

7.1	Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T на стойке, акустическая система, доступ к Интернету. или Персональный компьютер ICL RAY, Моноблок KCG (15 шт.), Моноблок ICL (2 шт), ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету, материалы мультимедийных лекций и Smart-занятий
-----	---

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Подготовительный этап:

Внимательно ознакомьтесь с входными данными, заданиями и требованиями.

Убедитесь, что у вас есть все необходимые материалы и источники информации.

Процесс выполнения:

Планируйте свою работу: определите последовательность выполнения заданий.

Работайте последовательно, внимательно читая каждый вопрос или задание.

Используйте учебные материалы, пособия, дополнительные источники информации.

Придерживайтесь требований по оформлению работы (структура, оформление пояснений, использования литературы).

Качество выполнения:

Проверяйте свои ответы на логичность и полноту.

При необходимости корректируйте ошибки и дополняйте задания.

Сроки и сдача работы:

Соблюдайте установленный срок.

Перед сдачей проверьте работу на наличие ошибок, оформление и полноту.

Дополнительные рекомендации:

Не бойтесь задавать вопросы преподавателю по неясным моментам.

Используйте дополнительные источники (учебники, интернет, консультации).

Постарайтесь выполнить работу самостоятельно, избегая плагиата.

Оформление работы:

Текст работы содержит введение, основную часть и заключение (при необходимости).

Оформляйте в соответствии с требованиями (шрифт, межстрочный интервал, поля).

Указывайте список использованных источников.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью учебного процесса, поскольку именно она позволяет углубить теоретические знания, приобрести практические навыки и, что особенно важно, сформировать и развить профессиональные компетенции.

Целью самостоятельной работы является:

- Систематизация и закрепление полученных знаний по основным разделам и темам дисциплины.
- Развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, специальной литературой и информационно-правовыми системами.
- Формирование способности к анализу практических ситуаций, выбору оптимальных решений и оценке их последствий для эффективной деятельности предприятия.
- Приобретение опыта обоснования своих решений и представления результатов работы.

Общие рекомендации по организации самостоятельной работы

Для достижения наилучших результатов рекомендуется придерживаться следующих принципов:

- Систематичность: регулярно уделяйте время изучению материала. Пробелы в одной теме затруднят понимание последующих.
- Планирование: составляйте индивидуальный план самостоятельной работы на неделю/месяц, распределяя нагрузку равномерно.
- Активное чтение: читайте не пассивно, а с карандашом в руке, делая пометки, выделяя ключевые определения, формулируя вопросы.
- Конспектирование: ведите конспекты, таблицы, схемы, которые помогут структурировать информацию и облегчат ее запоминание.
- Критическое осмысление: всегда задавайте вопросы "почему?", "как это повлияет?", "какие есть альтернативы?". Непросто запоминать, а попробуйте понять логику и смысл.
- Использование различных источников: не ограничивайтесь одним учебником. Сверяйте информацию, ищите дополнительные разъяснения.
- Самоконтроль: после изучения каждой темы проверяйте свои знания с помощью контрольных вопросов, тестовых заданий или решая небольшие задачи.
- Обратная связь: не стесняйтесь обращаться к преподавателю за консультацией при возникновении затруднений.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает следующие основные виды:

- Изучение теоретического материала: проработка конспектов лекций, основной и дополнительной литературы, а также нормативно-правовых актов.
- Работа с нормативно-правовыми актами и информационно-правовыми системами: поиск, анализ и интерпретация действующих законов и подзаконных актов.
- Решение практических задач и кейсов: применение теоретических знаний для анализа ситуаций и принятия обоснованных решений.
- Подготовка к семинарским/практическим занятиям: изучение тем, подготовка докладов, выступлений, ответов на вопросы.
- Выполнение индивидуальных заданий: подготовка рефератов, эссе, презентаций, мини-проектов.
- Самоконтроль: выполнение тестовых заданий, решение контрольных вопросов.

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
 УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
 УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»**



УТВЕРЖДАЮ
 Проректор по УРиЦТ
 А.В. Павлова

22.05.25г.

Рабочая программа дисциплины **Анализ финансово-хозяйственной деятельности в туристских организациях**

Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма		
Учебный план	43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	108	Виды контроля в семестрах:	
в том числе:		зачеты 7	
аудиторные занятия	50		
самостоятельная работа	58		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	34	34	34	34
Итого ауд.	50	50	50	50
Контактная работа	50	50	50	50
Сам. работа	58	58	58	58
Итого	108	108	108	108

Автор (ы) программы:

к.э.н., Доц., Муртазина Гульнара Равиловна



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 13.03.2025 г. № 8

Зав. кафедрой Веслогузова М.В.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	Формирование у будущих специалистов туристической системы знаний и практических навыков анализа финансово-хозяйственной деятельности гостиниц и ресторанов, обеспечивающих способность рассчитывать и анализировать затраты, участвовать в формировании стоимости услуг и разработке планов на основе результатов анализа для обоснования эффективных управленческих решений, соответствующих требованиям потребителей.
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.В.ДВ.05
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Основы бухгалтерского учета и отчетности	
2.1.2	Экономика туризма	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Преддипломная практика	
2.2.2	Документационное обеспечение управления предприятием туризма	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ПК-6: Способен рассчитывать и анализировать затраты деятельности организации туристской индустрии, туристского продукта в соответствии с требованиями потребителя и (или) туриста, обосновывая эффективные управленческие решения

ПК-6.1: Вырабатывает управленческие решения на основе результатов анализа деятельности туристского предприятия и предпочтений потребителя

Знать:

Ключевые показатели (KPI) турпредприятия, методы анализа отчётности, основы изучения потребительского спроса.

Уметь:

Интерпретировать данные анализа, выявлять проблемы и возможности, формулировать конкретные предложения по улучшению работы.

Владеть:

Подготовка обоснованных аналитических справок и презентаций для принятия решений.

ПК-6.2: Участвует в составлении сметы и формировании стоимости туристских услуг

Знать:

- рынок поставщиков туристских услуг (отели, авиаперевозчики, страхователи) и основ ведения переговоров по тарифам.
- структуру затрат туристской услуги.

Уметь:

- составлять смету расходов по проекту, мероприятию или туру.
- анализировать коммерческие предложения от поставщиков (контрагентов).

Владеть:

- навыками проверки корректности предоставленных поставщиками счетов и их соответствия смете.
- навыками пересчета стоимости при изменении условий (валютный курс, изменение тарифа поставщика, корректировка состава услуги).

ПК-6.3: Участвует в разработке текущих и перспективных планов реализации туристских продуктов, изучением обслуживаемых направлений и объемов оказываемых услуг

Знать:

- основы анализа финансово-хозяйственной деятельности организации;
- порядок составления плана аналитической работы;
- механизма контроля за выполнением планов, прогнозов, управленческих решений, за эффективностью.

Уметь:

- планировать производственно-хозяйственную деятельность организации в зависимости от изменения конъюнктуры рынка и спроса потребителей;
- изучать факторы и определять их влияние на результаты деятельности организации;
- измерять влияние факторов на величину исследуемых экономических показателей.

Владеть:

- выявлять неиспользованные и перспективные резервы повышения эффективности деятельности организации;
- разработкой планов реализации турпродуктов и управленческих решений по освоению резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)				
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции
	Раздел 1. Виды и формы организаций и анализ видов экономической деятельности.			
1.1	Виды и формы организаций и анализ видов экономической деятельности. /Тема/	7	0	
1.2	Виды и формы организаций и анализ видов экономической деятельности. /Лек/	7	4	ПК-6.3-31 ПК-6.1-31
1.3	Виды и формы организаций и анализ видов экономической деятельности. /Пр/	7	8	ПК-6.3-31 ПК-6.1-31
1.4	Виды и формы организаций и анализ видов экономической деятельности. /Ср/	7	8	ПК-6.3-31 ПК-6.1-31
	Раздел 2. Производственный процесс, качество товара и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности туристской организации.			
2.1	Производственный процесс, качество товара и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности туристской организации /Тема/	7	0	
2.2	Производственный процесс, качество товара и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности туристской организации /Лек/	7	4	ПК-6.1-У1 ПК-6.2-У1
2.3	Производственный процесс, качество товара и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности туристской организации /Пр/	7	6	ПК-6.1-У1 ПК-6.2-У1
2.4	Производственный процесс, качество товара и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности туристской организации /Ср/	7	8	ПК-6.1-У1 ПК-6.2-У1
	Раздел 3. Формирование товарной политики и анализ маркетинговой деятельности туристской организации.			
3.1	Формирование товарной политики и анализ маркетинговой деятельности туристской организации. /Тема/	7	0	

3.2	Формирование товарной политики и анализ маркетинговой деятельности туристской организации. /Лек/	7	4	ПК-6.2-31 ПК-6.3-У1
3.3	Формирование товарной политики и анализ маркетинговой деятельности туристской организации. /Пр/	7	6	ПК-6.2-31 ПК-6.3-У1
3.4	Формирование товарной политики и анализ маркетинговой деятельности туристской организации. /Ср/	7	8	ПК-6.2-31 ПК-6.3-У1
	Раздел 4. Анализ финансовых результатов деятельности организации и использования прибыли.			
4.1	Анализ финансовых результатов деятельности организации и использования прибыли. /Тема/	7	0	
4.2	Анализ финансовых результатов деятельности организации и использования прибыли. /Лек/	7	2	ПК-6.1-В1 ПК-6.3-В1 ПК-6.2-В1
4.3	Анализ финансовых результатов деятельности организации и использования прибыли. /Пр/	7	8	ПК-6.1-В1 ПК-6.3-В1 ПК-6.2-В1
4.4	Анализ финансовых результатов деятельности организации и использования прибыли. /Ср/	7	8	ПК-6.1-В1 ПК-6.3-В1 ПК-6.2-В1
	Раздел 5. Анализ рисков в деятельности организации и показатели несостоятельности (банкротства) организации.			
5.1	Анализ рисков в деятельности организации и показатели несостоятельности (банкротства) организации. /Тема/	7	0	
5.2	Анализ рисков в деятельности организации и показатели несостоятельности (банкротства) организации. /Лек/	7	2	ПК-6.2-В1
5.3	Анализ рисков в деятельности организации и показатели несостоятельности (банкротства) организации. /Пр/	7	6	ПК-6.2-В1

5.4	Анализ рисков в деятельности организации и показатели несостоятельности (банкротства) организации. /Ср/	7	8	ПК-6.2-В1
	Раздел 6. Зачет			
6.1	Зачет /Тема/	7	0	
6.2	Зачет /Зачёт/	7	18	ПК-6.1-З1 ПК-6.1-У1 ПК-6.2-З1 ПК-6.2-У1 ПК-6.1-В1 ПК-6.2-В1 ПК-6.3-З1 ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1
6.3	Зачет /Зачёт/	7	0	ПК-6.1-З1 ПК-6.1-У1 ПК-6.1-В1 ПК-6.2-З1 ПК-6.2-У1 ПК-6.2-В1 ПК-6.3-З1 ПК-6.3-У1 ПК-6.3-В1

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Примерные вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

1. Организация аналитической работы при разработке планов реализации туристских продуктов, изучением обслуживаемых направлений и объемов оказываемых услуг.
2. Экспресс-анализ деятельности организации.
3. Анализ затрат в деятельности организации.
4. Анализ финансовых результатов от реализации продукции.
5. Анализ цен.

Практическая работа.

Пример задания:

Туристская организация разработала и собирается выпускать новый турпродукт на рынок. Подсчитано, что вероятность хорошего сбыта продукции равна 0,6; плохого – 0,4. компания собирается провести маркетинговое исследование, вероятность правильности которого 0,8.

1. Как изменятся первоначальные вероятности уровня реализации, если это исследование предскажет плохой сбыт?
2. Используя приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности проанализируйте плановые показатели туристской организации.
3. Спрогнозируйте показатель на предстоящие 3 года, применив прием экстраполяции (по данным из Росстата).

5.2. Темы письменных работ

Примеры тем рефератов и презентаций

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности, его значение для управления предприятием.
2. Предмет и метод экономического анализа.
3. Виды экономического анализа.
4. Лизинг. Виды лизинга и расчет лизинговых платежей.
5. Экономический анализ финансирования и использования инвестиций.
6. Экономический анализ эффективности инвестиций.
7. Структура оборотного капитала и показатели эффективности его использования.
8. Экономический анализ рентабельности организации.

Требования к оформлению рефератов и презентаций:

- краткость (не более 15 слайдов)

- емкость (максимум информации в каждом слайде)

- наглядность (информация должна быть преимущественно представлена в виде графиков, блок схем, диаграмм, рисунков и пр.).

- привлекательность и техничность (красочный, яркий, необычный дизайн, или использование продвинутого

инструментария, видеоконтента и т.п.)

- актуальность информации, представленной в презентации, а также ее соответствие выбранной теме.

5.3. Фонд оценочных средств

Примеры тестов

1. Принципы планирования на предприятии:

- Точность, организованность, целенаправленность
- Непрерывность, очередность, единство, участие, доказательность
- + Непрерывность, гибкость, участие, точность, единство

2. Целью планирования деятельности организации является:

- Обоснование расхода всех видов ресурсов
- + Определение целей, средств и сил
- Определение будущей прибыли

3. Механизм управления финансами включает:

- мониторинг;
- контроль за финансовой деятельностью;
- правовое регулирование финансовой системы;
- + все ответы верны;

4. Методы финансового планирования на предприятии:

- + Балансовый, расчетно-аналитический, нормативный, программно-целевой, экономико-математическое моделирование
- Издержек и прибылей, балансовый, аналитический, базисно-индексный
- Программно-целевой, балансовый, графический, аналитический

5. Методика планирования позволяет:

- Разработать такой план, выполнение которого принесет предприятию наибольшую прибыль
- Изменять весь объем работ при изменении условий их выполнения
- + Выполнить анализ всего объема работ, учитывая условия их выполнения

Примерные вопросы для подготовки к зачету:

1. Задачи и приемы экономического анализа.
2. Базисный и цепной индекс. Метод ценных подставок.
3. Создание рационального потока информации и последовательность анализа.
4. Организация аналитической работы.
5. Система показателей для экономического анализа организации.
6. Экономический анализ безубыточности, банкротства и предпринимательского риска организации.
7. Экспресс-анализ финансового состояния организации.
8. Качество товара как понятие. Показатели качества продукции услуги: назначения, надежности, экономного использования ресурсов; эргономические, эстетические, транспортабельности; стандартизации и унификации; патентно-правовые, экологические, безопасности и другие.
9. Роль и задачи экономического анализа деятельности организации. Виды экономического анализа. Методики экономического анализа организации. Способы измерения влияния факторов в экономическом анализе. Основные принципы, приемы и показатели анализа и диагностики деятельности предприятия.
10. Информационное обеспечение экономического анализа деятельности организации.
11. Оценка использования оборотных фондов в организации. Понятие оборотного капитала и его классификация. Состав и структура оборотных средств организации.
12. Анализ ассортимента и структуры услуг. Анализ качества оказанных услуг. Анализ ритмичности работы организации. Анализ факторов и резервов увеличения реализации услуг.
13. Оценка качества и конкурентоспособности услуг.
14. Задачи анализа финансовых результатов деятельности организации. Анализ экономических результатов деятельности организации. Анализ факторов, определяющих экономические результаты деятельности организации.
15. Анализ финансовых результатов от реализации услуг. Анализ прочих финансовых доходов и расходов. Анализ уровня цен на услуги.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Собеседование (устный опрос)

Практическая работа

Рефераты и презентации

Тестирование

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Оцениваемые компетенции::

ПК-6: Способен рассчитывать и анализировать затраты деятельности организации туристской индустрии, туристского продукта в соответствии с требованиями потребителя и (или) туриста, обосновывая эффективные управленческие решения

ПК-6.1: Вырабатывает управленческие решения на основе результатов анализа деятельности туристского предприятия и предпочтений потребителя

ПК-6.2: Участвует в составлении сметы и формировании стоимости туристских услуг

ПК-6.3: Участвует в разработке текущих и перспективных планов реализации туристских продуктов, изучением обслуживаемых направлений и объемов оказываемых услуг

Оценочные средства, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Практическая работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Результаты выполнения работы не удовлетворяют всем требованиям, установленным преподавателем к данному виду работы.

Низкий (Удовлетворительно) - Работа с преобладанием компиляции, отсутствие творческого и самостоятельного подхода к раскрытию темы.

Средний (Хорошо) - Работа, содержащая элементы компиляции с соответствием основным требованиям к оформлению и содержанию работы – средний уровень

Высокий (Отлично) - Самостоятельная, творческая, неординарная, полностью раскрывающая тему, отличающаяся разносторонностью подходов, логичная, содержащая обоснованные выводы, оформленная в соответствии с требованиями работа – высокий уровень.

Устный опрос, собеседование:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Ответ на поставленный вопрос отсутствует. Студент демонстрирует полное непонимание проблемы.

Низкий (Удовлетворительно) - Дан неполный ответ на поставленные вопросы, в ответе присутствуют ошибки и неточности, не использованы философские термины. Студент демонстрирует поверхностное понимание проблемы, не способен ответить на дополнительные вопросы.

Средний (Хорошо) - Дан полный ответ на поставленные вопросы, однако студент затрудняется с приведением конкретных примеров. Используются философские термины. Неполные ответы на дополнительные вопросы.

Высокий (Отлично) - Дан полный развернутый ответ на поставленные вопросы с приведением конкретных примеров, использованы профессиональные термины, ошибки отсутствуют. Студент демонстрирует глубокое понимание проблемы, дает полноценные ответы на дополнительные вопросы

Реферат, презентация-доклад:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Тема не раскрыта, реферат носит описательный характер, источники обоснованы или не приведены, нарушена структура.

Низкий (Удовлетворительно) - Тема раскрыта частично, материал подобран, но анализ поверхностен, список источников ограничен, структура нечеткая.

Средний (Хорошо) - Тема раскрыта достаточно полно, материал хорошо подобран и систематизирован, привлечены основные источники, логическая структура, аргументированные выводы.

Высокий (Отлично) - Тема раскрыта полностью и глубоко, материал тщательно показан и проанализирован, использованы авторитетные источники, четкая структура, самостоятельное осмысление проблемы, корректное оформление с соблюдением всех требований.

Промежуточная аттестация проводится путем тестирования на компьютере в ЭИОС Университета.

Соответствие набранных баллов уровню сформированности компетенций:

- не аттестован - 0 – 14;

- низкий - 15 – 32;

- средний - 33 – 42;

- высокий - 43 – 50.

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины:

- не аттестован - 0 – 14;

- низкий - 15 – 32;

- средний - 33 – 42;

- высокий - 43 – 50.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации:

- не аттестован - 0 – 14;

- низкий - 15 – 32;

- средний - 33 – 42;

- высокий - 43 – 50.

Итоговая оценка сформированности компетенций:

- не аттестован - 0 – 50;

- низкий - 51 – 65;

- средний - 66 – 84;

- высокий - 85 – 100.

При итоговом оценивании сформированности компетенций оценки переводятся из 100-балльной в 4-балльную систему по следующему принципу:

Рейтинговая оценка 50 и менее - Неудовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Не аттестован.

Рейтинговая оценка 51 – 65 - Удовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Низкий.

Рейтинговая оценка 66 – 84 - Хорошо - Уровень сформированности компетенции - Средний.

Рейтинговая оценка 85 – 100 - Отлично - Уровень сформированности компетенции - Высокий.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
--	---------------------	----------	-------------------

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Войтоловский Н. В., Агеева Н. А., Белозерова Н. П., Брылева Н. Д., Глазов М. М., Колобова Н. Ф., Курносова В. П., Леонова Т. М., Малецкая И. П., Петрова Е., Пименова А. Л., Подшивалова М. М., Сисина Н., Сорокина Е. М., Сотавов А. К., Сысоева Г. Ф., Чистякова А. А., Штиллер М. В., Калинина А. П., Мазурова И. И.	Экономический анализ: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л1.2	Кузьмина Е. Е., Кузьмина Л. П.	Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л1.3	Шадрина Г. В., Голубничий К. В.	Теория экономического анализа: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л1.4	Мазница Е. М.	Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие	Волгоград: ВолгГТУ, 2021

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Кузьмина Е. Е., Кузьмина Л. П.	Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для СПО	Москва: Юрайт, 2024
Л2.2	Шадрина Г. В., Голубничий К. В.	Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для СПО	Москва: Юрайт, 2024
Л2.3	Кудрявцева Т. Ю., Дуболазова Ю. А.	Финансовый анализ: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л2.4	Янушкина Ю. И., Няргинен В. А.	Экономический анализ: практикум	Москва: РТУ МИРЭА, 2021
Л2.5	Бондина Н. Н., Бондин И. А., Широкова Е. В.	Экономический анализ: учебное пособие для обучающихся по специальности 38.05.01 экономическая безопасность	Пенза: ПГАУ, 2023

6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы

Э1	Информационно-правовой портал Гарант : сайт.
Э2	Информационно-правовой портал КонсультантПлюс : сайт.
Э3	Федеральная служба государственной статистики

6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

6.3.1.1	Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016
6.3.1.2	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
6.3.1.3	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)
6.3.1.4	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025

6.3.1.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)
6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем	
6.3.2.1	Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем
6.3.2.2	Профессиональные базы данных (подборка информационных ресурсов по тематикам):
6.3.2.3	1.Государственная статистика России : сайт.- URL: http:// rosstat.gov.ru/ / (дата обращения 01.02.2023). - – Текст : электронный.
6.3.2.4	2.Законодательно-правовая электронно-поисковая база «Консультант» : сайт. – URL: https://www.consultant.ru/ (дата обращения 01.02.2023). – Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.5	3.Министерство спорта РФ : сайт. - URL: http://minsport.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Текст : электронный.
6.3.2.6	4.Министерство экономического развития Российской Федерации, раздел Туризм : URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/turizm/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.7	5.Государственный комитет Республики Татарстан по туризму : URL: https://tourism.tatarstan.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.8	6.Министерство спорта РТ: сайт.- URL: http:// minsport.tatarstan.ru/ / (дата обращения 01.02.2023). - Текст : электронный.
6.3.2.9	7.Научная электронная библиотека e-library : сайт. - URL: http://www.e-library.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.10	8.Федеральная служба государственной статистики : сайт. - URL: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.11	9.Ассоциация Рестораторов и Отельеров г.Казани и Республики Татарстан : URL: https://ariort.ru/#rec457565171 (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.12	10.Ассоциации отелей г.Казани и РТ : URL: https://aokrt.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.13	11.ПАКУ "Санатории Татарстана" : URL: https://www.san.tatar/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.14	12. Ассоциация Туристских Агентств РТ : URL: http://www.atart.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.15	13.ООО Туристско-информационный центр города Казани : URL: https://kazantravel.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.16	14. Ассоциация "Гильдия поваров РТ" : URL: https://vk.com/rt_chefs (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

7.1	E601
7.2	Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету
7.3	
7.4	Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016
7.5	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
7.6	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)
7.7	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
7.8	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Структура учебного процесса.

Основные виды аудиторной работы включают лекционные занятия, практические и семинарские занятия.

Лекционные занятия ведут в форме лекций-визуализаций с использованием современных образовательных технологий. При этом обучающиеся должны осознанно конспектировать материал, понимая его содержание и практическую инновационность.

Организация самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающегося осуществляется в различных формах. К основным видам относятся:

☐ формирование и введение конспектов лекций на базе рекомендуемой учебной литературы, включая электронные

ресурсы;

- ☐ выполнение микроисследований и практических разработок;
- ☐ подготовка рефератов, докладов и статей;
- ☐ выполнение домашних заданий и типовых расчётов;
- ☐ участие в научных конференциях и комплексных исследованиях.

Преподаватель должен предоставить рекомендации по углубленному самостоятельному изучению, предложить дополнительные темы для проработки и составить графики выполнения работ. Такой подход приобщает обучающихся к научному творчеству и способствует поиску решений современных проблем.

Активные и интерактивные методы обучения.

- ☐ современное преподавание дисциплины в магистратуре предполагает использование активных методов, включающих:
- ☐ проблемные лекции, где обсуждаются сложные вопросы и теоретические положения с демонстрацией их практической инновационности;
- ☐ дискуссии в форме круглых столов и конференций для обсуждения актуальных проблем;
- ☐ мозговой штурм для развития творческого мышления;
- ☐ методические проекты для практического применения знаний;
- ☐ проблемно-ориентированное обучение (ПБО), при котором магистрантам предоставляются реальные предпосылки для самостоятельного исследования и решения проблем.

Применение этих методов стимулирует инновационное сознание слушателей, развивает их способности и практически углубляет понимание материала.

Семинарские занятия как форма углубленного обучения.

Семинарские занятия играют ключевую роль в подготовке магистрантов. Их цель:

- ☐ углубленное изучение дисциплины и владение методологией научного познания;
- ☐ обсуждение узловых тем курса, формулирование которых определяет качество профессиональной подготовки;
- ☐ развитие навыков ведения полемики, защиты естественного взгляда и лаконичного изложения мыслей.

При организации семинаров рекомендуется использовать различные формы: семинар-заслушивание докладов, семи-нар-дискуссию с коллективным обсуждением проблем и семинар исследовательского типа. Преподаватель должен управлять дискуссией, учитывать особенности студентов и создавать атмосферу творческой работы.

Важным принципом организации обучения является раннее включение обучающегося в практическую деятельность. Это подразумевает:

- ☐ работа с практиками в процессе аудиторных занятий;
- ☐ проведение выездных занятий и лекций-экскурсий;
- ☐ прохождение практики, начиная с первого года обучения;
- ☐ применение теоретических знаний для решения одних профессиональных задач;
- ☐ практические разработки проектов и курсовых работ, выполняемые в партнерстве с организациями.

Интеграция теорий и практики позволяет преодолеть разрыв между академическими основами и профессиональными навыками, повысить мотивацию обучающихся и провести более глубокое изучение материала.

Система контроля знаний и измерений.

Бально-рейтинговая система эффективно влияет на результаты обучения. При такой организации контроля:

- ☐ дисциплина разделена на модули, каждый из которых имеет четкие результаты обучения;
- ☐ используется 100-балльная шкала измерения, где баллы оцениваются между текущей величиной и промежуточной аттестацией;
- ☐ осуществляется непрерывный мониторинг результатов работы магистрантов в течение семестров.

Преподаватель должен выполнять функции наставника и научного руководителя. Основные его задачи включают в себя:

- ☐ поддержка и мотивация магистрантов, особенно при необходимости;
- ☐ развитие профессиональных и так называемых «мягких навыков» (самопрезентация, корпоративная этика, командная работа);
- ☐ предоставление сотрудничества и обратной связи по завершенной работе;
- ☐ помощь в карьерном росте и профессиональном развитии;
- ☐ организация практик и стажировок;
- ☐ эмоциональную поддержку и помощь в преодолении профессиональных дилемм.

Междисциплинарность и интеграция дисциплин.

Программы обучения должны предусмотреть междисциплинарный подход к организации учебного процесса. Это включает:

- ☐ применение методов и знаний в различных дисциплинах;
- ☐ интеграция практик разных регионов в учебный процесс;
- ☐ разработку междисциплинарных проектов и исследований;
- ☐ подготовку к работе в многопрофильных коллективах.

Такой подход обеспечивает формирование у обучающихся способности комплексно видеть проблемы и предлагать инновационные решения, основываясь на знаниях из различных регионов.

Структурирование работы.

Процесс организации самостоятельной работы включает несколько этапов:

Подготовительный: определение целей, составление программы, подготовка методического обеспечения;

Основной: реализация программ, использование приемов определения информации, применение полученных знаний;

Заключительный: систематизация материала, подготовка отчета, размышления над выводами.

На каждом этапе преподаватель должен оказывать поддержку, но при этом требует от обучающегося самостоятельности и инициативы.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью учебного процесса, поскольку именно она позволяет углубить теоретические знания, приобрести практические навыки и, что особенно важно, сформировать и развить профессиональные компетенции.

Целью самостоятельной работы является:

- Систематизация и закрепление полученных знаний по основным разделам и темам дисциплины.
- Развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, специальной литературой и информационно-правовыми системами.
- Формирование способности к анализу практических ситуаций, выбору оптимальных решений и оценке их последствий для эффективной деятельности предприятия.
- Приобретение опыта обоснования своих решений и представления результатов работы.

Общие рекомендации по организации самостоятельной работы

Для достижения наилучших результатов рекомендуется придерживаться следующих принципов:

- Систематичность: регулярно уделяйте время изучению материала. Пробелы в одной теме затрудняют понимание последующих.
- Планирование: составляйте индивидуальный план самостоятельной работы на неделю/месяц, распределяя нагрузку равномерно.
- Активное чтение: читайте не пассивно, а с карандашом в руке, делая пометки, выделяя ключевые определения, формулируя вопросы.
- Конспектирование: ведите конспекты, таблицы, схемы, которые помогут структурировать информацию и облегчат ее запоминание.
- Критическое осмысление: всегда задавайте вопросы "почему?", "как это повлияет?", "какие есть альтернативы?". Не просто запоминайте, а пытайтесь понять логику и смысл.
- Использование различных источников: не ограничивайтесь одним учебником. Сверяйте информацию, ищите дополнительные разъяснения.
- Самоконтроль: после изучения каждой темы проверяйте свои знания с помощью контрольных вопросов, тестовых заданий или решая небольшие задачи.
- Обратная связь: не стесняйтесь обращаться к преподавателю за консультацией при возникновении затруднений.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает следующие основные виды:

- Изучение теоретического материала: проработка конспектов лекций, основной и дополнительной литературы, а также нормативно-правовых актов.
- Работа с нормативно-правовыми актами и информационно-правовыми системами: поиск, анализ и интерпретация действующих законов и подзаконных актов.
- Решение практических задач и кейсов: применение теоретических знаний для анализа ситуаций и принятия обоснованных решений.
- Подготовка к семинарским/практическим занятиям: изучение тем, подготовка докладов, выступлений, ответов на вопросы.
- Выполнение индивидуальных заданий: подготовка рефератов, эссе, презентаций, мини-проектов.
- Самоконтроль: выполнение тестовых заданий, решение контрольных вопросов.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»**



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УРиЦТ
А.В. Павлова
22.05.25 г.

Рабочая программа дисциплины **Финансовый менеджмент в туристских организациях**

Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма		
Учебный план	43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	108	Виды контроля в семестрах: зачеты 7	
в том числе:			
аудиторные занятия	50		
самостоятельная работа	58		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	34	34	34	34
Итого ауд.	50	50	50	50
Контактная работа	50	50	50	50
Сам. работа	58	58	58	58
Итого	108	108	108	108

Автор (ы) программы:

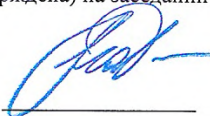
к.э.н., Доц., Муртазина Гульнара Равиловна



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 13.03.2025 г. № 8

Зав. кафедрой Веслогузова М.В.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	Формирование у будущих специалистов туристической системы знаний и практических навыков анализа финансово-хозяйственной деятельности туристских организаций, обеспечивающих способность рассчитывать и
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.В.ДВ.05
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Основы бухгалтерского учета и отчетности	
2.1.2	Экономика туризма	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как	
2.2.1	Преддипломная практика	
2.2.2	Документационное обеспечение управления предприятием туризма	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ПК-6: Способен рассчитывать и анализировать затраты деятельности организации туристской индустрии, туристского продукта в соответствии с требованиями потребителя и (или) туриста, обосновывая эффективные управленческие решения

ПК-6.1: Вырабатывает управленческие решения на основе результатов анализа деятельности туристского предприятия и предпочтений потребителя

Знать:

Ключевые показатели (KPI) турпредприятия, методы анализа отчетности, основы изучения потребительского спроса.

Уметь:

Интерпретировать данные анализа, выявлять проблемы и возможности, формулировать конкретные предложения по

Владеть:

Подготовка обоснованных аналитических справок и презентаций для принятия решений.

ПК-6.2: Участвует в составлении сметы и формировании стоимости туристских услуг

Знать:

- рынок поставщиков туристских услуг (отели, авиаперевозчики, страхователи) и основ ведения переговоров по тарифам.
- структуру затрат туристской услуги.

Уметь:

- составлять смету расходов по проекту, мероприятию или туру.
- анализировать коммерческие предложения от поставщиков (контрагентов).

Владеть:

- навыками проверки корректности предоставленных поставщиками счетов и их соответствия смете.
- навыками пересчета стоимости при изменении условий (валютный курс, изменение тарифа поставщика, корректировка состава услуги).

ПК-6.3: Участвует в разработке текущих и перспективных планов реализации туристских продуктов, изучением обслуживаемых направлений и объемов оказываемых услуг

Знать:

- основы анализа финансово-хозяйственной деятельности организации;
- порядок составления плана аналитической работы;

Уметь:

- планировать производственно-хозяйственную деятельность организации в зависимости от изменения конъюнктуры рынка и спроса потребителей;
- изучать факторы и определять их влияние на результаты деятельности организации;

Владеть:

- выявлять неиспользованные и перспективные резервы повышения эффективности деятельности организации;
- разработкой планов реализации турпродуктов и управленческих решений по освоению резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)				
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции
	Раздел 1. Теоретические основы финансового менеджмента			ПК-6.1
1.1	Теоретические основы финансового менеджмента /Тема/	7	0	
1.2	Теоретические основы финансового менеджмента /Лек/	7	2	
1.3	Теоретические основы финансового менеджмента /Пр/	7	6	
1.4	Теоретические основы финансового менеджмента /Ср/	7	8	
	Раздел 2. Информационное обеспечение финансового менеджмента.			ПК-6.1
2.1	Информационное обеспечение финансового менеджмента. /Тема/	7	0	
2.2	Информационное обеспечение финансового менеджмента . /Лек/	7	2	

2.3	Информационное обеспечение финансового менеджмента. /Пр/	7	8	
2.4	Информационное обеспечение финансового менеджмента. /Ср/	7	8	
	Раздел 3. Финансовое планирование и прогнозирование деятельности организации.			ПК-6.3
3.1	Финансовое планирование и прогнозирование деятельности организации. /Тема/	7	0	
3.2	Финансовое планирование и прогнозирование деятельности организации. /Лек/	7	4	
3.3	Финансовое планирование и прогнозирование деятельности организации. /Пр/	7	8	
3.4	Финансовое планирование и прогнозирование деятельности организации. /Ср/	7	8	
	Раздел 4. Управление текущими затратами туристской организации			ПК-6.2
4.1	Управление текущими затратами туристской организации /Тема/	7	0	

4.2	Управление текущими затратами туристской организации /Лек/	7	4	
4.3	Управление текущими затратами туристской организации /Пр/	7	6	
4.4	Управление текущими затратами туристской организации /Ср/	7	8	
	Раздел 5. Основы управления предпринимательскими рисками организации.			ПК-6.2
5.1	Основы управления предпринимательскими рисками организации. /Тема/	7	0	
5.2	Основы управления предпринимательскими рисками организации. /Лек/	7	4	
5.3	Основы управления предпринимательскими рисками организации. /Пр/	7	6	

5.4	Основы управления предпринимательскими рисками организации. /Ср/	7	8	
	Раздел 6. Зачет			ПК-6.1,ПК-6.2, ПК-6.3
6.1	Зачет /Тема/	7	0	
6.2	Зачет /Зачёт/	7	18	
6.3	Зачет /Зачёт/	7	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Примерные вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

- 1) Сформулируйте основные направления финансового управления.
- 2) Охарактеризуйте элементы субъекта управления финансами предприятия.
- 3) Каковы основная цель и задачи финансового менеджмента?
- 4) Каковы основные элементы финансового менеджмента как управляющей системы?
- 5) Каковы обязанности и функции финансового менеджера?
- 6) Что включает в себя понятие «финансовый механизм» и каково его значение в организации финансового менеджмента на предприятии?
- 7) Охарактеризуйте внутренние источники информации о состоянии финансов предприятий.

Практическая работа.

Примерные задания:

1. Анализ финансовой отчетности предприятия, за период 2 года включает: 1. Коэффициенты ликвидности
Коэффициентный анализ за 2 года включает: 1. Коэффициенты ликвидности (3 коэффициент) 2. Коэффициенты оборачиваемости: - активов - запасов - дебиторской И Кредиторской задолженностей 3. Коэффициент автономии 4. Соотношение заём и собственных средств 5. Собственные оборотные средства (СОС/ЧОК) и коэффициент обеспеченности СОС 4. Коэффициенты рентабельности: - активов - продаж - инвестиций По каждой группе коэффициентов развёрнутый аналитический вывод, подкреплённый выявлением тенденций их изменения в динамике. На основе анализа предложить не менее трех управленческих решений (мероприятий) по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности

5.2. Темы письменных работ

Примеры тем рефератов и презентаций

1. Формирование и распределение доходов и прибыли.
2. Капитал и финансовые методы его увеличения.
3. Финансовый рычаг (леверидж).
4. Управление финансовыми рисками.
5. Управление внеоборотным капиталом.
6. Управление оборотным капиталом.
7. Управление текущими затратами предприятия.
8. Управление запасами предприятия.
9. Управление реальными инвестициями.
10. Методы и инструментарий финансового анализа.
11. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости.
12. Анализ ликвидности организации.
13. Анализ финансовых результатов.
14. Антикризисное управление в организации.
15. Управление предпринимательским риском. Основные методы его нейтрализации.

Требования к оформлению рефератов и презентаций:

- краткость (не более 15 слайдов)
- емкость (максимум информации в каждом слайде)
- наглядность (информация должна быть преимущественно представлена в виде графиков, блок схем, диаграмм, рисунков и пр.).
- привлекательность и техничность (красочный, яркий, необычный дизайн, или использование продвинутого инструментария, видеоконтента и т.п.)
- актуальность информации, представленной в презентации, а также ее соответствие выбранной теме.

5.3. Фонд оценочных средств

Примеры тестов

1. Верной является:

- темп роста прибыли > темпа роста затрат > темпа роста объема производства
- + темп роста прибыли > темпа роста объема производства > темпа роста затрат
- темп роста объема производства > темпа роста прибыли > темпа роста затрат
- темп роста затрат > темпа роста прибыли > темпа роста объема производства

2. Финансовым анализом является анализ...(4ответа)

- + ликвидности и платежеспособности
- + обобщающих показателей хозяйственной деятельности и эффективности использования ресурсов
- + финансовой устойчивости
- затрат на производство и реализацию продукции
- + финансовых вложений

3. Механизм управления финансами включает:

- мониторинг;
- контроль за финансовой деятельностью;
- правовое регулирование финансовой системы;
- + все ответы верны;

4. Методы финансового планирования на предприятии:

- + Балансовый, расчетно-аналитический, нормативный, программно-целевой, экономико-математическое моделирование
- Издержек и прибылей, балансовый, аналитический, базисно-индексный
- Программно-целевой, балансовый, графический, аналитический

5. Методика планирования позволяет:

- Разработать такой план, выполнение которого принесет предприятию наибольшую прибыль
- Изменять весь объем работ при изменении условий их выполнения
- + Выполнить анализ всего объема работ, учитывая условия их выполнения

Примерные вопросы для подготовки к зачету:

1. Формирование и распределение доходов и прибыли.
2. Капитал и финансовые методы его увеличения.
3. Финансовый рычаг (леверидж).
4. Управление финансовыми рисками.
5. Управление внеоборотным капиталом.
6. Управление оборотным капиталом.

7. Управление текущими затратами предприятия.
8. Управление запасами предприятия.
9. Управление реальными инвестициями.
10. Методы и инструментарий финансового анализа.
11. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости.
12. Анализ ликвидности организации.
13. Анализ финансовых результатов.
14. Антикризисное управление в организации.
15. Управление предпринимательским риском. Основные методы его нейтрализации.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Собеседование (устный опрос)
 Практическая работа
 Рефераты и презентации
 Тестирование

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Оцениваемые компетенции:

ПК-6: Способен рассчитывать и анализировать затраты деятельности организации туристской индустрии, туристского продукта в соответствии с требованиями потребителя и (или) туриста, обосновывая эффективные управленческие решения

Оценочные средства, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Практическая работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Результаты выполнения работы не удовлетворяют всем требованиям, установленным преподавателем к данному виду работы.

Низкий (Удовлетворительно) - Работа с преобладанием компиляции, отсутствие творческого и самостоятельного подхода к раскрытию темы.

Средний (Хорошо) - Работа, содержащая элементы компиляции с соответствием основным требованиям к оформлению и содержанию работы – средний уровень

Высокий (Отлично) - Самостоятельная, творческая, неординарная, полностью раскрывающая тему, отличающаяся разносторонностью подходов, логичная, содержащая обоснованные выводы, оформленная в соответствии с требованиями работа – высокий уровень.

Устный опрос, собеседование:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Ответ на поставленный вопрос отсутствует. Студент демонстрирует полное непонимание проблемы.

Низкий (Удовлетворительно) - Дан неполный ответ на поставленные вопросы, в ответе присутствуют ошибки и неточности, не использованы философские термины. Студент демонстрирует поверхностное понимание проблемы, не способен ответить на дополнительные вопросы.

Средний (Хорошо) - Дан полный ответ на поставленные вопросы, однако студент затрудняется с приведением конкретных примеров. Используются философские термины. Неполные ответы на дополнительные вопросы.

Высокий (Отлично) - Дан полный развернутый ответ на поставленные вопросы с приведением конкретных примеров, использованы профессиональные термины, ошибки отсутствуют. Студент демонстрирует глубокое понимание проблемы, дает полноценные ответы на дополнительные вопросы

Реферат, презентация-доклад:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Тема не раскрыта, реферат носит описательный характер, источники обоснованы или не приведены, нарушена структура.

Низкий (Удовлетворительно) - Тема раскрыта частично, материал подобран, но анализ поверхностен, список источников ограничен, структура нечеткая.

Средний (Хорошо) - Тема раскрыта достаточно полно, материал хорошо подобран и систематизирован, привлечены основные источники, логическая структура, аргументированные выводы.

Высокий (Отлично) - Тема раскрыта полностью и глубоко, материал тщательно показан и проанализирован, использованы авторитетные источники, четкая структура, самостоятельное осмысление проблемы, корректное оформление с соблюдением всех требований.

Промежуточная аттестация проводится путем тестирования на компьютере в ЭИОС Университета.

Соответствие набранных баллов уровню сформированности компетенций:

- не аттестован - 0 – 14;
- низкий - 15 – 32;
- средний - 33 – 42;
- высокий - 43 – 50.

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины:

- не аттестован - 0 – 14;
- низкий - 15 – 32;

- средний - 33 – 42;
- высокий - 43 – 50.
Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации:
- не аттестован - 0 – 14;
- низкий - 15 – 32;
- средний - 33 – 42;
- высокий - 43 – 50.
Итоговая оценка сформированности компетенций:
- не аттестован - 0 – 50;
- низкий - 51 – 65;
- средний - 66 – 84;
- высокий - 85 – 100.

При итоговом оценивании сформированности компетенций оценки переводятся из 100-балльной в 4-балльную систему по следующему принципу:
Рейтинговая оценка 50 и менее - Неудовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Не аттестован.
Рейтинговая оценка 51 – 65 - Удовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Низкий.
Рейтинговая оценка 66 – 84 - Хорошо - Уровень сформированности компетенции - Средний.
Рейтинговая оценка 85 – 100 - Отлично - Уровень сформированности компетенции - Высокий.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
6.1. Рекомендуемая литература			
6.1.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Поляк Г. Б., Акодис И. А., Колчин С. П., Лукасевич И. Я., Пантелеев А. П., Половников В. А.	Финансовый менеджмент: учебник для академического бакалавриата	Москва: Юрайт, 2022
Л1.2	Афоничкин А. И., Журова Л. И., Михаленко Д. Г.	Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Методология: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.3	Афоничкин А. И., Журова Л. И., Михаленко Д. Г.	Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 2. Финансовая политика предприятия: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.4	Асаул А. Н., Дроздова И. В., Квициния М. Г., Петров А. А.	Управление затратами и контроллинг: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2022
Л1.5	Вяткин В. Н., Гамза В. А., Хэмpton Д. Д.	Финансовые решения в управлении бизнесом: учебно-практическое пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л1.6	Вяткин В. Н., Гамза В. А., Хэмpton Д. Д.	Финансовые решения в управлении бизнесом: учебно-практическое пособие	Москва: Юрайт, 2024
Л1.7	Бабина С. И.	Финансовый менеджмент: основные понятия, тесты, задачи, ситуации, кейсы: учебное пособие	Кемерово: КемГУ, 2015
Л1.8	Жулева О. И.	Финансовый менеджмент и управление финансовыми рисками: учебное пособие	Санкт-Петербург: СПбГУП, 2020
Л1.9	Минько Л. В., Королькова Е. М., Коробова О. В., Дмитриева Е. Л.	Финансовый и инвестиционный анализ: учебное пособие для бакалавров дневного и заочного отделений направления 38.03.02 «менеджмент»	Тамбов: ТГТУ, 2017
Л1.10	Боголюбов В. С.	Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
6.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Чижевская Е. Л., Федорова О. Б., Драгунова Л. В.	Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия торговли	Тюмень: ТюмГНГУ, 2013

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.2	Мухачёва А. В., Акулов А. О.	Инвестиционный анализ: учебное пособие	Кемерово: КемГУ, 2022
Л2.3	Барлуков А. М., Батуева О. Б., Дугаржапова М. А., Ильина Н. Т., Одоева О. И.	Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие	Улан-Удэ: БГУ, 2023
Л2.4	Асаул А. Н., Асаул М. А., Севек В. К., Донгак Ч. Г., Севек Р. М., Чульдун А. Э.	Инвестиционный анализ. Часть I: учебное пособие	Кызыл: ТувГУ, 2022
Л2.5	Канхва В. С., Сызранцев Г. А., Благодатская А. А., Бовсуновская М. П., Бороздина С. М., Вайншток Н. Р.	Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебно-методическое пособие	Москва: МИСИ – МГСУ, 2022
Л2.6	Кузнецов Б. Т.	Инвестиционный анализ: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.7	Боголюбов В. С.	Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.8	Касьяненко Т. Г., Маховикова Г. А.	Инвестиционный анализ: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.9	Гуреева Е. Г., Гуреев К. А.	Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебно-методическое пособие	Пермь: ПНИПУ, 2023
Л2.10	Кузнецова О. П., Негодуйко А. В., Кузнецов В. В., Кириллов Ю. Г., Юдина М. А., Герасимова Н. О., Кулеева И. Ю.	Анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций: учеб. пособие	Омск: ОмГТУ, 2024

6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы

Э1	Государственная статистика России : сайт. - URL: http://rosstat.gov.ru/
Э2	Законодательно-правовая электронно-поисковая база «Консультант» : сайт. – URL: https://www.consultant.ru/
Э3	Государственный комитет Республики Татарстан по туризму : URL: https://tourism.tatarstan.ru/
Э4	Федеральная служба государственной статистики : сайт. - URL: https://rosstat.gov.ru/

6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

6.3.1.1	Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016
6.3.1.2	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
6.3.1.3	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)
6.3.1.4	ИС. Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
6.3.1.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)

6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

6.3.2.1	Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем
6.3.2.2	Профессиональные базы данных (подборка информационных ресурсов по тематикам):

6.3.2.3	1.Государственная статистика России : сайт.- URL: http:// rosstat.gov.ru/ / (дата обращения 01.02.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.4	2.Законодательно-правовая электронно-поисковая база «Консультант» : сайт. – URL: https://www.consultant.ru/ (дата обращения 01.02.2023). – Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.5	3.Министерство спорта РФ : сайт. - URL: http://minsport.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Текст : электронный.
6.3.2.6	4.Министерство экономического развития Российской Федерации, раздел Туризм : URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/turizm/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.7	5.Государственный комитет Республики Татарстан по туризму : URL: https://tourism.tatarstan.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.8	6.Министерство спорта РТ: сайт.- URL: http:// minsport.tatarstan.ru/ / (дата обращения 01.02.2023). - Текст : электронный.
6.3.2.9	7.Научная электронная библиотека e-library : сайт. - URL: http://www.e-library.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.10	8.Федеральная служба государственной статистики : сайт. - URL: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.11	9.Ассоциация Рестораторов и Отельеров г.Казани и Республики Татарстан : URL: https://ariort.ru/#rec457565171 (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.12	10.Ассоциации отелей г.Казани и РТ : URL: https://aokrt.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.13	11.ПАСКУ "Санатории Татарстана" : URL: https://www.san.tatar/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.14	12. Ассоциация Туристских Агентств РТ : URL: http://www.atart.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.15	13.ООО Туристско-информационный центр города Казани : URL: https://kazantravel.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.16	14. Ассоциация "Гильдия поваров РТ" : URL: https://vk.com/rt_chefs (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

7.1	E601 Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016 Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015) Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023) 1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025 Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)
-----	--

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Структура учебного процесса.

Основные виды аудиторной работы включают лекционные занятия, практические и семинарские занятия.

Лекционные занятия ведут в форме лекций-визуализаций с использованием современных образовательных технологий. При этом обучающиеся должны осознанно конспектировать материал, понимая его содержание и практическую инновационность.

Организация самостоятельной работы.

Самостоятельная работа обучающегося осуществляется в различных формах. К основным видам относятся:

☐ формирование и введение конспектов лекций на базе рекомендуемой учебной литературы, включая электронные ресурсы;

☐ выполнение микроисследований и практических разработок;

☐ подготовка рефератов, докладов и статей;

☐ выполнение домашних заданий и типовых расчётов;

☐ участие в научных конференциях и комплексных исследованиях.

Преподаватель должен предоставить рекомендации по углубленному самостоятельному изучению, предложить дополнительные темы для проработки и составить графики выполнения работ. Такой подход приобщает обучающихся к научному творчеству и способствует поиску решений современных проблем.

Активные и интерактивные методы обучения.

☐ современное преподавание дисциплины в магистратуре предполагает использование активных методов,

включающих:

- ☐ проблемные лекции, где обсуждаются сложные вопросы и теоретические положения с демонстрацией их практической инновационности;
- ☐ дискуссии в форме круглых столов и конференций для обсуждения актуальных проблем;
- ☐ мозговой штурм для развития творческого мышления;
- ☐ методические проекты для практического применения знаний;
- ☐ проблемно-ориентированное обучение (ПБО), при котором магистрантам предоставляются реальные предпосылки для самостоятельного исследования и решения проблем.

Применение этих методов стимулирует инновационное сознание слушателей, развивает их способности и практически углубляет понимание материала.

Семинарские занятия как форма углубленного обучения.

Семинарские занятия играют ключевую роль в подготовке магистрантов. Их цель:

- ☐ углубленное изучение дисциплины и владение методологией научного познания;
- ☐ обсуждение узловых тем курса, формулирование которых определяет качество профессиональной подготовки;
- ☐ развитие навыков ведения полемики, защиты естественного взгляда и лаконичного изложения мыслей.

При организации семинаров рекомендуется использовать различные формы: семинар-заслушивание докладов, семи-нар-дискуссию с коллективным обсуждением проблем и семинар исследовательского типа. Преподаватель должен управлять дискуссией, учитывая особенности студентов и создавать атмосферу творческой работы.

Важным принципом организации обучения является раннее включение обучающегося в практическую деятельность. Это подразумевает:

- ☐ работа с практиками в процессе аудиторных занятий;
- ☐ проведение выездных занятий и лекций-экскурсий;
- ☐ прохождение практики, начиная с первого года обучения;
- ☐ применение теоретических знаний для решения одних профессиональных задач;
- ☐ практические разработки проектов и курсовых работ, выполняемые в партнерстве с организациями.

Интеграция теорий и практики позволяет преодолеть разрыв между академическими основами и профессиональными навыками, повысить мотивацию обучающихся и провести более глубокое изучение материала.

Система контроля знаний и измерений.

Балльно-рейтинговая система эффективно влияет на результаты обучения. При такой организации контроля:

- ☐ дисциплина разделена на модули, каждый из которых имеет четкие результаты обучения;
- ☐ используется 100-балльная шкала измерения, где баллы оцениваются между текущей величиной и промежуточной аттестацией;
- ☐ осуществляется непрерывный мониторинг результатов работы магистрантов в течение семестров.

Преподаватель должен выполнять функции наставника и научного руководителя. Основные его задачи включают в себя:

- ☐ поддержка и мотивация магистрантов, особенно при необходимости;
- ☐ развитие профессиональных и так называемых «мягких навыков» (самопрезентация, корпоративная этика, командная работа);
- ☐ предоставление сотрудничества и обратной связи по завершенной работе;
- ☐ помощь в карьерном росте и профессиональном развитии;
- ☐ организация практик и стажировок;
- ☐ эмоциональную поддержку и помощь в преодолении профессиональных дилемм.

Междисциплинарность и интеграция дисциплин.

Программы обучения должны предусмотреть междисциплинарный подход к организации учебного процесса. Это включает:

- ☐ применение методов и знаний в различных дисциплинах;
- ☐ интеграция практик разных регионов в учебный процесс;
- ☐ разработку междисциплинарных проектов и исследований;
- ☐ подготовку к работе в многопрофильных коллективах.

Такой подход обеспечивает формирование у обучающихся способности комплексно видеть проблемы и предлагать инновационные решения, основываясь на знаниях из различных регионов.

Структурирование работы.

Процесс организации самостоятельной работы включает несколько этапов:

Подготовительный: определение целей, составление программы, подготовка методического обеспечения;

Основной: реализация программ, использование приемов определения информации, применение полученных знаний;

Заключительный: систематизация материала, подготовка отчета, размышления над выводами.

На каждом этапе преподаватель должен оказывать поддержку, но при этом требует от обучающегося самостоятельности и инициативы.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью учебного процесса, поскольку именно она позволяет углубить теоретические знания, приобрести практические навыки и, что особенно важно, сформировать и развить профессиональные компетенции.

Целью самостоятельной работы является:

- Систематизация и закрепление полученных знаний по основным разделам и темам дисциплины.

- Развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, специальной литературой и информационно-правовыми системами.
- Формирование способности к анализу практических ситуаций, выбору оптимальных решений и оценке их последствий для эффективной деятельности предприятия.
- Приобретение опыта обоснования своих решений и представления результатов работы.

Общие рекомендации по организации самостоятельной работы

Для достижения наилучших результатов рекомендуется придерживаться следующих принципов:

- Систематичность: регулярно уделяйте время изучению материала. Пробелы в одной теме затруднят понимание последующих.
- Планирование: составляйте индивидуальный план самостоятельной работы на неделю/месяц, распределяя нагрузку равномерно.
- Активное чтение: читайте не пассивно, а с карандашом в руке, делая пометки, выделяя ключевые определения, формулируя вопросы.
- Конспектирование: ведите конспекты, таблицы, схемы, которые помогут структурировать информацию и облегчат ее запоминание.
- Критическое осмысление: всегда задавайте вопросы "почему?", "как это повлияет?", "какие есть альтернативы?". Не просто запоминайте, а пытайтесь понять логику и смысл.
- Использование различных источников: не ограничивайтесь одним учебником. Сверяйте информацию, ищите дополнительные разъяснения.
- Самоконтроль: после изучения каждой темы проверяйте свои знания с помощью контрольных вопросов, тестовых заданий или решая небольшие задачи.
- Обратная связь: не стесняйтесь обращаться к преподавателю за консультацией при возникновении затруднений.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает следующие основные виды:

- Изучение теоретического материала: проработка конспектов лекций, основной и дополнительной литературы, а также нормативно-правовых актов.
- Работа с нормативно-правовыми актами и информационно-правовыми системами: поиск, анализ и интерпретация действующих законов и подзаконных актов.
- Решение практических задач и кейсов: применение теоретических знаний для анализа ситуаций и принятия обоснованных решений.
- Подготовка к семинарским/практическим занятиям: изучение тем, подготовка докладов, выступлений, ответов на вопросы.
- Выполнение индивидуальных заданий: подготовка рефератов, эссе, презентаций, мини-проектов.
- Самоконтроль: выполнение тестовых заданий, решение контрольных вопросов.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
 УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
 УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»**



УТВЕРЖДАЮ
 Проректор по УРиЦТ
 А.В. Павлова
22.05.25 г.

Рабочая программа дисциплины **Стандартизация и сертификация в туризме**

Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма		
Учебный план	43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	4 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	144	Виды контроля в семестрах: зачеты с оценкой 7	
в том числе:			
аудиторные занятия	50		
самостоятельная работа	94		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	34	34	34	34
Итого ауд.	50	50	50	50
Контактная работа	50	50	50	50
Сам. работа	94	94	94	94
Итого	144	144	144	144

Автор (ы) программы:

к.э.н., Доц., Мустафина Альфия Анасовна  _____

Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 13.03.2025 г. № 8

Зав. кафедрой Веслогузова М.В.  _____

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	Целью освоения дисциплины «Стандартизация и сертификация в туризме» является формирование у обучающихся комплекса знаний и компетенций в области нормативно-правового регулирования, требований национальных и международных стандартов, а также практических навыков организации процессов сертификации туристских услуг и систем менеджмента для обеспечения качества, безопасности и конкурентоспособности предприятий отрасли.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.В.ДВ.06
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Безопасность жизнедеятельности	
2.1.2	Экономика туризма	
2.1.3	География туризма	
2.1.4	Организация туристской деятельности	
2.1.5	Предпринимательство в сфере туризма	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Туристско-рекреационное проектирование территорий	
2.2.2	Страхование в туризме	
2.2.3	Документационное обеспечение управления предприятием туризма	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ПК-4: Способен организовать процесс обслуживания потребителей на основе нормативно-правовых актов, с учетом запросов потребителей и применением клиентоориентированных технологий

ПК-4.1: Организует процессы обслуживания потребителей на основе анализа рыночного спроса и потребностей туристов и других заказчиков услуг

Знать:

Систему действующих национальных и международных нормативных документов (ГОСТы, Технические регламенты, стандарты ISO серий 9000 и 21902), регламентирующих базовые требования к процессам обслуживания в сфере туризма и гостеприимства.

Уметь:

Проектировать и организовывать ключевые процессы обслуживания потребителей (прием заказа, формирование и исполнение туристского продукта, информирование) с соблюдением установленных стандартизированных требований, трансформируя выявленные потребности целевых групп в регламентированные процедуры.

Владеть:

Методиками анализа рыночного спроса и сегментации потребителей, а также навыками разработки внутренних стандартов и регламентов обслуживания, обеспечивающих баланс между нормативной обязательностью и клиентоориентированностью.

ПК-4.2: Изучает требования туристов, анализ мотивации спроса на реализуемые туристские продукты

Знать:

Методологию и инструменты исследования потребительского поведения и мотивации спроса в туризме (опросы, фокус-группы, анализ big data, модели AIDA, RFM-анализ), а также принципы их корреляции с требованиями стандартов к сбору и обработке информации о потребителе.

Уметь:

Систематизировать и анализировать структурированные и неструктурированные данные о требованиях и мотивации различных сегментов туристов для формирования обоснованных выводов о тенденциях спроса на реализуемые и перспективные туристские продукты

Владеть:

Навыками разработки и применения адаптированных инструментов сбора первичной информации (анкет, гайдов для интервью) и вторичного анализа данных для сегментации потребителей по мотивационным признакам в соответствии с задачами стандартизации услуг

ПК-4.3: Выбирает и применяет клиентоориентированные технологии туристского обслуживания

Знать:

Номенклатуру современных клиентоориентированных технологий в туризме (CRM-системы, технологии персонализации, чат-боты, системы онлайн-бронирования и обратной связи) и требования нормативных документов, регламентирующих их применение в процессах обслуживания (в части защиты персональных данных, информационной безопасности,

обязательного функционала).

Уметь:

Проводить сравнительный анализ и осуществлять обоснованный выбор конкретных клиентоориентированных технологий для различных этапов туристского обслуживания, обеспечивая соответствие выбранных решений как выявленным запросам потребителей, так и действующим нормативно-правовым актам

Владеть:

Методами интеграции выбранных цифровых и коммуникационных технологий в стандартизированные процессы обслуживания, а также навыками оценки их влияния на потребительский опыт и соответствие критериям установленных стандартов качества

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1. раздел 1						
1.1	Метрология как элемент стандартизации /Тема/	7	0				
1.2	Метрология как элемент стандартизации /Лек/	7	2	ПК-4.1-З1 ПК-4.1-У1 ПК-4.1-В1 ПК-4.2-З1 ПК-4.2-У1 ПК-4.2-В1 ПК-4.3-З1 ПК-4.3-У1 ПК-4.3-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Э1 Э2 Э3		
1.3	Метрология как элемент стандартизации /Пр/	7	2	ПК-4.1-З1 ПК-4.1-У1 ПК-4.1-В1 ПК-4.2-З1 ПК-4.2-У1 ПК-4.2-В1 ПК-4.3-З1 ПК-4.3-У1 ПК-4.3-В1			
1.4	Метрология как элемент стандартизации /Ср/	7	14	ПК-4.1-З1 ПК-4.1-У1 ПК-4.1-В1 ПК-4.2-З1 ПК-4.2-У1 ПК-4.2-В1 ПК-4.3-З1 ПК-4.3-У1 ПК-4.3-В1			
1.5	Стандартизация в сфере туризма: роль, общие положения /Тема/	7	0				
1.6	Стандартизация в сфере туризма: роль, общие положения /Лек/	7	4				
1.7	Стандартизация в сфере туризма: роль, общие положения /Пр/	7	8				
1.8	Стандартизация в сфере туризма: роль, общие положения /Ср/	7	20				
1.9	Стандарты в сфере туризма /Тема/	7	0				
1.10	Стандарты в сфере туризма /Лек/	7	4	ПК-4.1-З1 ПК-4.1-У1 ПК-4.1-В1 ПК-4.2-З1 ПК-4.2-У1 ПК-4.2-В1 ПК-4.3-З1 ПК-4.3-У1 ПК-4.3-В1	Э1 Э2 Э3		

1.11	Стандарты в сфере туризма /Пр/	7	6	ПК-4.1-31 ПК-4.1-У1 ПК-4.1-В1 ПК-4.2-31 ПК-4.2-У1 ПК-4.2-В1 ПК-4.3-31 ПК-4.3-У1 ПК-4.3-В1	Э1 Э2 Э3		
1.12	Стандарты в сфере туризма /Ср/	7	20	ПК-4.1-31 ПК-4.1-У1 ПК-4.1-В1 ПК-4.2-31 ПК-4.2-У1 ПК-4.2-В1 ПК-4.3-31 ПК-4.3-У1 ПК-4.3-В1			
	Раздел 2. раздел 2						
2.1	Международные стандарты качества туристских и экскурсионных услуг: классификации и отечественный опыт использования /Тема/	7	0				
2.2	Международные стандарты качества туристских и экскурсионных услуг: классификации и отечественный опыт использования /Лек/	7	4	ПК-4.1-31 ПК-4.1-У1 ПК-4.1-В1 ПК-4.2-31 ПК-4.2-У1 ПК-4.2-В1 ПК-4.3-31 ПК-4.3-У1 ПК-4.3-В1	Э1 Э2 Э3		
2.3	Международные стандарты качества туристских и экскурсионных услуг: классификации и отечественный опыт использования /Пр/	7	8	ПК-4.1-31 ПК-4.1-У1 ПК-4.1-В1 ПК-4.2-31 ПК-4.2-У1 ПК-4.2-В1 ПК-4.3-31 ПК-4.3-У1 ПК-4.3-В1			
2.4	Международные стандарты качества туристских и экскурсионных услуг: классификации и отечественный опыт использования /Ср/	7	20	ПК-4.1-31 ПК-4.1-У1 ПК-4.1-В1 ПК-4.2-31 ПК-4.2-У1 ПК-4.2-В1 ПК-4.3-31 ПК-4.3-У1 ПК-4.3-В1	Э1 Э2 Э3		
2.5	Национальная система стандартизации /Тема/	7	0				
2.6	Национальная система стандартизации /Лек/	7	2	ПК-4.1-31 ПК-4.1-У1 ПК-4.1-В1 ПК-4.2-31 ПК-4.2-У1 ПК-4.2-В1 ПК-4.3-31 ПК-4.3-У1 ПК-4.3-В1	Э1 Э2 Э3		

2.7	Национальная система стандартизации /Пр/	7	10	ПК-4.1-31 ПК-4.1-У1 ПК-4.1-В1 ПК-4.2-31 ПК-4.2-У1 ПК-4.2-В1 ПК-4.3-31 ПК-4.3-У1 ПК-4.3-В1	Э1 Э2 Э3		
2.8	Национальная система стандартизации /Ср/	7	20	ПК-4.1-31 ПК-4.1-У1 ПК-4.1-В1 ПК-4.2-31 ПК-4.2-У1 ПК-4.2-В1 ПК-4.3-31 ПК-4.3-У1 ПК-4.3-В1	Э1 Э2 Э3		

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

1. Каковы цели и задачи стандартизации и сертификации в туризме?
2. Перечислите объекты и субъекты стандартизации и сертификации в туризме.
3. Дайте определения терминам: стандартизация и сертификация в туризме, качество продукции, параметр продукции, показатель качества, комплексный показатель, уровень качества.
4. Дайте определения терминам: система менеджмента качества, менеджмент качества, планирование качества, управление качеством, обеспечение качества, улучшение качества, прослеживаемость, идентификация, контроль соответствия, проверка, предупреждающее действие, корректирующее действие, коррекция.
5. Что понимается под стандартизацией и сертификацией в туризме?
6. Понятие системы менеджмента безопасности в туризме.
7. Ключевые элементы системы менеджмента безопасности в туризме.
8. Основные положения и область применения ГОСТ Р безопасности в туризме.
9. Основные положения и область применения ГОСТ Р «Личная безопасность туриста».
10. Характеристика диаграммы анализа рисков и опасностей в туризме.
11. Порядок проведения сертификации Систем менеджмента безопасности в туризме в России
12. 3.Состояние и современные проблемы стандартизации в сфере туризма в РФ.
13. Международные стандарты группы ИСО. Их роль в оценке качества услуг в сфере гостеприимства.
14. Международное сотрудничество в области стандартизации в сфере гостеприимства. Международные организации по стандартизации.
15. Разработка унифицированных подходов к оценке средства размещения и качества услуг: статические (технические) характеристики.
16. Разработка унифицированных подходов к оценке средства размещения и качества услуг: «динамические» факторы.

Тестовые вопросы

1. Все объекты сервиса должны соответствовать определенным требованиям, которые зафиксированы в виде стандартов. К числу обязательных требований, прежде всего, относятся следующие большие группы:
 - a) связанные с защитой жизни, здоровья и с сохранением имущества
 - b) связанные с образовательной деятельностью
 - c) связанные с гарантией качества услуги
 - d) все ответы верные
2. Для хозяйствующего субъекта применение стандартов, и, в первую очередь, международных, позволяет:
 - a) обеспечить требуемое качество продукции и услуг
 - b) организовать отлаженный и непрерывный технологический процесс
 - c) преодолеть технические барьеры на внешних рынках, расширить базу производственного сотрудничества с зарубежными партнерами
 - d) повысить уровень конкурентоспособности российских предприятий на мировом рынке
 - e) все ответы верные
3. При разработке любого стандарта в сфере сервиса должны быть учтены основные требования, предъявляемые к разработке услуги и качеству обслуживания:
 - a) комплексность и соответствие услуги ее назначению
 - b) точность и своевременность исполнения
 - c) наличие у фирмы квалифицированных кадров
 - d) высокое качество каждой отдельной услуги

е) все ответы верные

4. При разработке любого стандарта в сфере сервиса должны быть учтены основные требования, предъявляемые к разработке услуги и качеству обслуживания:

а) соответствие услуг требованиям определенного сегмента рынка (то есть на определенный запрос имеется предложение)

б) гарантии по безопасности (жизни, здоровья и имущества клиентов)

с) в случае необходимости обеспечить предпродажный и послепродажный сервис (обслуживание клиентов)

д) все ответы верные

5. Услуги в сфере гостеприимства можно рассматривать как (два ответа):

а) часть пакета услуг по обслуживанию клиентов (туристов), к примеру, услуги по размещению туристов входят в пакет туристского обслуживания

б) часть пакета услуг по обслуживанию клиентов в сфере образования

с) самостоятельную сферу деятельности

6. При проектировании или оценки услуг в сфере гостеприимства, можно опираться на документы (стандарты) двух типов:

а) документы (стандарты), так или иначе касающиеся вопросов оказания услуг и обслуживания в гостиницах

б) документы (стандарты), так или иначе касающиеся вопросов оказания туристских услуг

с) узкоспециализированные документы (стандарты)

6. В соответствии с ФЗ «О защите прав потребителей» обязанность обеспечить возможность оплаты товаров (работ, услуг) с использованием национальных платежных инструментов в рамках национальной системы платежных карт распространяется на продавца (исполнителя), у которого:

а) выручка от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год превышает сорок миллионов рублей

б) выручка от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год превышает сто пятьдесят миллионов рублей

с) выручка от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год превышает один миллион рублей

7. В соответствии с ФЗ «О защите прав потребителей» недостаток товара – это:

а) несоответствие товара или обязательным требованиям, предусмотренным законом либо в установленном им порядке, или условиям договора, или целям, для которых товар такого рода обычно используется, или целям, о которых продавец был поставлен в известность потребителем при заключении договора, или образцу и описанию при продаже товара по образцу и по описанию

б) соответствие товара или обязательным требованиям, предусмотренным законом либо в установленном им порядке, или условиям договора, или целям, для которых товар такого рода обычно используется, или целям, о которых продавец был поставлен в известность потребителем при заключении договора, или образцу и описанию при продаже товара по образцу и по описанию

с) несоответствие товара или добровольным требованиям, предусмотренным законом либо в установленном им порядке, или условиям договора, оговоренным с потребителем, или целям, для которых товар такого рода обычно используется, или целям, о которых продавец был поставлен в известность потребителем при заключении договора, или образцу и описанию при продаже товара по образцу и по описанию

д) все ответы верные

8. В соответствии с ФЗ «О защите прав потребителей» существенный недостаток товара (работы, услуги) – это:

а) неустранимый недостаток или недостаток, который не может быть устранен без несоразмерных расходов или затрат времени, или выявляется неоднократно, или проявляется вновь после его устранения, или другие подобные недостатки

б) устранимый недостаток или недостаток, который может быть устранен без несоразмерных расходов или затрат времени, или выявляется неоднократно, или не проявляется вновь после его устранения, или другие подобные недостатки

с) устранимый недостаток или недостаток, который может быть заранее оговорен в договоре оказания услуг (выполнения работ, производства товаров), или выявляется неоднократно, или не проявляется вновь после его устранения, или другие подобные недостатки

4. В соответствии с ФЗ «О защите прав потребителей» продавец (исполнитель) обязан передать потребителю:

а) товар (выполнить работу, оказать услугу), качество которого соответствует требованиям международных стандартов качества

б) товар (выполнить работу, оказать услугу), качество которого соответствует договору

с) товар (выполнить работу, оказать услугу), качество которого соответствует ожиданиям потребителя

9. Экспертные методы – это:

а) методы определения значений показателей качества с помощью органов чувств

б) методы оценки, проводимые группой экспертов в условиях неопределенности или риска

в) методы определения (измерения) действительных значений показателей качества с помощью технических устройств.

г) предназначены для определения физико-химических и/или микробиологических показателей качества

10. Какие методы устраняют недостатки органолептических методов

а) Экспертные методы

б) Измерительные методы

в) Регистрационные методы

3. С помощью данного метода рассчитываются основные показатели ассортимента услуг (широта, полнота, новизна, ассортиментный минимум и т. п.)

- а) Экспертные методы
- б) Измерительные методы
- в) Регистрационные методы
- г) Органолептические методы

11. Нормативные документы, устанавливающие санитарно-гигиенические требования к продукции, услугам, процессам производства, транспортирования, подготовки к продаже и реализации. Это:

- а) СНиП
- б) СанПиН
- в) Метод экспертизы
- г) НД

12. Этот метод основан на наблюдениях и подсчетах числа объектов, выбранных по определенному признаку

- а) Экспертные методы
- б) Измерительные методы
- в) Регистрационные методы
- Органолептические методы

Практические задания

Практическая работа к теме 2:

Туристская фирма «Маяк», специализируется на въездном туризме.

Фирма обратилась в Систему добровольной сертификации услуг с целью подтверждения туристских услуг требованиям стандартов и представила следующий перечень документов: договоры с турфирмами, отправляющими туристов; договоры с предприятиями, осуществляющими размещение, питание туристов, транспортные пассажирские перевозки, экскурсионное обслуживание; договоры с предприятиями, оказывающими услуги по организации спортивных, оздоровительных, развлекательных мероприятий, в соответствии с программой пребывания, Орган по сертификации не начал рассмотрение документов из-за их неполного набора для прохождения добровольной сертификации.

Вопросы и задания:

1. Какие еще документы или их копии необходимо было предоставить турфирме для прохождения добровольной сертификации?
2. В каких нормативных документах и стандартах можно найти полный перечень документов на добровольную сертификацию для турфирм, занимающихся въездным, выездным и внутренним туризмом?
3. Можно ли предоставить копии недостающих документов, а не оригиналы?

Практическая работа к теме 3:

Катаясь на российском горнолыжном курорте, турист – новичок начал спуск по трассе небольшой крутизны, но постепенно угол наклона трассы изменился и стал составлять около 40%.

Турист, не владея навыками спуска по таким склонам, «рискнул» съехать, упал и вывихнул ногу. К владельцам комплекса он обратился с претензией о несоблюдении угла наклона трассы.

Вопросы и задания:

1. Соответствовала ли маркировка трассы уровню «новичка»? (Трассы для новичков маркируются зеленым цветом и не могут быть круче 15%. Значит турист начал спуск по более сложной трассе, не соответствующей его уровню катания и сам виноват в происшедшем).
2. Виноват ли владелец горнолыжного комплекса? Если – да, то в каком случае? Обоснуйте ответ, используя требования Системы классификации горнолыжных трасс и национального стандарта 50644- 2009 «Туристские услуги. Требования по обеспечению безопасности туристов».

Практическая работа к теме 4:

Путешествуя по Индии, туристка заболела дифтерией и была снята с маршрута. Как выяснилось позже, она не была предупреждена отправляющей турфирмой о необходимости такой прививки.

Вопросы и задания:

1. Должна ли была отправляющая сторона предупреждать о необходимости прививки? Если да – то на основании каких нормативно-правовых документов?
2. Виновата ли сама туристка в своих незнаниях особенностей путешествий в экзотическую страну?
3. Какие требования к туристам по обеспечению личной безопасности предъявляются в стандарте 53997 — 2010 «Туристские услуги. Информация для потребителей. Общие требования»?

Практическая работа к теме 5:

На турбазе в горной местности для отдыхающих туристов организованы услуги инструкторов, проводников, а также проката снаряжения (для треккинга, скалолазания и пр.) Двое туристов решили самостоятельно пройти несложный, на их взгляд, маршрут. При переправе через реку, один из туристов потерял равновесие и оказался в ледяной воде. При возвращении в лагерь туристы получили выговор от директора базы о нарушении правил личной безопасности.

Вопросы и задания:

1. В каких стандартах и федеральных законах прописаны правила по личной безопасности туристов?
2. Какие существуют меры по обеспечению безопасности туристов (экскурсантов)?
3. Что необходимо знать туристам, выходя на маршрут самостоятельно?

4. Какие факторы риска описаны в данной ситуации?
5.2. Темы письменных работ
Темы рефератов и презентаций 1. Системы классификации горнолыжных трасс и национального стандарта 50644- 2009 «Туристские услуги. Требования по обеспечению безопасности туристов». 2. Системы классификации пляжей и национального стандарта. 3. стандарте 53997 — 2010 «Туристские услуги. Информация для потребителей. Общие требования». 4. Стандарты санаторно-курортного отдыха. 5. Управление процессами системы менеджмента качества применительно к гостиничному сервису.
5.3. Фонд оценочных средств
ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ 1. Дайте определение стандартизации в туристской индустрии. 2. Назовите цели сертификации в сфере туризма. 3. В чем разница между обязательной и добровольной сертификацией? 4. Перечислите основные объекты стандартизации в туризме. 5. Что такое система добровольной сертификации (СДС)? 6. Какие организации разрабатывают международные стандарты для туризма? 7. Назовите ключевые российские нормативные акты, регулирующие туристскую деятельность. 8. Что регулирует Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в РФ»? 9. Дайте определение техническому регламенту. Приведите пример для туризма. 10. Какой стандарт лежит в основе систем менеджмента качества (СМК) в туризме? 11. Что такое ГОСТ Р ИСО 21902 «Туризм и услуги гостеприимства»? 12. Назовите этапы процесса сертификации туристской услуги. 13. Что проверяет орган по сертификации? 14. Каковы основные права и обязанности туроператора согласно законодательству? 15. Что такое «гарантийный письмо» (финансовое обеспечение) туроператора? 16. Как классифицируются средства размещения в РФ? 17. Что такое «звездность» гостиницы и на основе чего она присваивается? 18. В чем суть системы «все включено» с точки зрения стандартизации? 19. Что такое проформы и каково их значение в туризме? 20. Какие документы регламентируют безопасность в туризме? 21. Назовите основные виды ответственности в сфере туруслуг. 22. Какова роль Ростуризма в системе сертификации? 23. Что такое листинг в системе классификации гостиниц? 24. Перечислите основные рекламные ограничения для туроператоров. 25. Каковы последствия отсутствия обязательной сертификации (если она предусмотрена)?
5.4. Перечень видов оценочных средств
Устный опрос Тестовые задания Практические работы Рефераты и презентации
5.5. Рейтинг-план дисциплины
Процедуры оценки сформированности компетенций в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации Компетенция ПК-4: Способен организовать процесс обслуживания потребителей на основе нормативно-правовых актов, с учетом запросов потребителей и применением клиентоориентированных технологий. Индикаторы достижения: ПК-4.1: Организует процессы обслуживания потребителей на основе анализа рыночного спроса и потребностей туристов и других заказчиков услуг ПК-4.2: Изучает требования туристов, анализ мотивации спроса на реализуемые туристские продукты ПК-4.3: Выбирает и применяет клиентоориентированные технологии туристского обслуживания Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х текущих аттестаций). Сдача зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов Оценочные средства, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций Практическая работа Не аттестован (Неудовлетворительно) - Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы.

Низкий уровень (Удовлетворительно) - Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.

Средний уровень (Хорошо) - Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.

Высокий уровень (Отлично) - Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.

Доклад на заданную тему

Не аттестован (Неудовлетворительно) - Студент выполнил работу не полностью или объем выполненной части работы не позволяет сделать правильные выводы.

Низкий уровень (Удовлетворительно) - Студент выполнил работу не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки.

Средний уровень (Хорошо) - Студент выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допустил 2-3 ошибки.

Высокий уровень (Отлично) - Студент выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий; в ответе правильно и аккуратно выполняет все записи, таблицы, рисунки, чертежи, графики, вычисления;/или правильно и аккуратно выполнил все задания; правильно выполняет анализ ошибок.

Ответ на вопрос зачета

Не аттестован - Студент показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций.

Не может привести примеры из реальной практики. Неуверенно

и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на поставленные вопросы или затрудняется с ответом.

Низкий уровень (Удовлетворительно) - Студент показывает недостаточные знания лекционного и практического материала, при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. На поставленные вопросы отвечает неуверенно, допускает

ошибки. В ответе не всегда присутствует логика, приводятся недостаточно веские доказательства. На поставленные вопросы затрудняется с ответами, показывает недостаточно глубокие знания.

Средний уровень (Хорошо) - Студент показывает достаточный уровень компетентности, знание лекционного и практического материала. Ответ построен логично, привлекается информативный и иллюстративный материал, но при ответе допускает некоторые ошибки в теоретической части.

Уверенно, профессионально, грамотно, ясно, четко излагает содержание вопроса. Студент знает материал, но при ответе допускает несущественные погрешности. Вопросы, задаваемые преподавателем, не вызывают существенных затруднений.

Высокий уровень (Отлично) - Студент показывает высокий уровень компетентности, знание материала, раскрывает не только основные понятия, но и анализирует их. Профессионально, грамотно, последовательно, четко излагает материал, аргументированно формулирует выводы. На вопросы отвечает уверенно, по существу.

Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины

Раздел 1

Оценочное средство: Практическая работа

Уровни сформированности компетенции:

Не аттестован: 4 и менее баллов

Низкий: 5–6 баллов

Средний: 7–8 баллов

Высокий: 9–10 баллов

Оценочное средство: Доклад на заданную тему

Уровни сформированности компетенции:

Не аттестован: 4 и менее баллов

Низкий: 5–6 баллов

Средний: 7–8 баллов

Высокий: 9–10 баллов

Максимум за Раздел 1: 20 баллов.

Раздел 2

Оценочное средство: Практическая работа

Уровни сформированности компетенции:

Не аттестован: 4 и менее баллов

Низкий: 5–6 баллов

Средний: 7–8 баллов

Высокий: 9–10 баллов

Оценочное средство: Доклад на заданную тему Уровни сформированности компетенции: Не аттестован: 4 и менее баллов Низкий: 5–6 баллов Средний: 7–8 баллов Высокий: 9–10 баллов Максимум за Модуль 2: 20 баллов. ИТОГО ЗА ДВА Раздела: 40 баллов. Дополнительные баллы: За посещаемость, начисляется в рамках БРС по электронному журналу: до 10 баллов. ВСЕГО ЗА ЭТАП ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ: 50 баллов. ОЦЕНКА СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ НА ЭТАПЕ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ (ЗАЧЕТ) Форма оценивания: Выполнение тестовых заданий к зачету, или ответ на вопрос к зачету. Уровни сформированности компетенции: Не аттестован: 0 – 14 баллов Низкий: 15 – 32 балла Средний: 33 – 42 балла Высокий: 43 – 50 баллов Максимум за этап промежуточной аттестации: 50 баллов. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ 1. Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины (макс. 50 баллов): Не аттестован: 0 – 14 баллов Низкий: 15 – 32 балла Средний: 33 – 42 балла Высокий: 43 – 50 баллов 2. Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации (макс. 50 баллов): Не аттестован: 0 – 14 баллов Низкий: 15 – 32 балла Средний: 33 – 42 балла Высокий: 43 – 50 баллов 3. Итоговая оценка сформированности компетенций (сумма баллов за два этапа, максимум 100 баллов): Не аттестован: 50 и менее баллов Низкий: 51 – 65 баллов Средний: 66 – 84 балла Высокий: 85 – 100 баллов ПЕРЕВОД РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ В ТРАДИЦИОННУЮ ДЛЯ ЗАЧЕТА: Рейтинговая оценка 50 и менее баллов соответствует оценке «Не зачтено». Рейтинговая оценка от 51 до 100 баллов соответствует оценке «Зачтено».

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
6.1. Рекомендуемая литература			
6.1.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛП.1	Атрошенко Ю. К., Кравченко Е. В.	Метрология, стандартизация и сертификация. Сборник лабораторных и практических работ: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2022
ЛП.2	Третьяк Л. Н., Вольнов А. С.	Метрология, стандартизация и сертификация: взаимозаменяемость: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2024
ЛП.3	Дехтярь Г. М.	Стандартизация, сертификация, классификация в туристской и гостиничной индустрии: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2024
ЛП.4	Вавилин Я. А.	Менеджмент безопасности продукции: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2024
ЛП.5	Атрошенко Ю. К., Кравченко Е. В.	Метрология, стандартизация и сертификация. Практический курс: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2024

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.6	Атрошенко Ю. К., Кравченко Е. В.	Метрология, стандартизация и сертификация. Практический курс: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л1.7	Медведева Ч. Б., Цивунина И. В., Климентова Г. Ю.	Стандартизация и сертификация органических продуктов	Казань: КНИТУ, 2016
Л1.8	Перемитина Т. О.	Метрология, стандартизация и сертификация: учебное пособие	Москва: ТУСУ, 2016
Л1.9	Кабулова М. Ю., Кабисов Р. Г., Рехвиашвили Э. И., Кабулова М. Ю., Кабисов Р. Г., Э. И.	Учебное пособие. Основы стандартизации	Владикавказ: Горский ГАУ, 2019

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Составители Т. И., Козликин А. В., Гартованная О. В., Клопова А. В.	Стандартизация	Персиановский: Донской ГАУ, 2020
Л2.2	Фот Ю. Д.	Стандарты информационной безопасности: учебное пособие для обучающихся по образовательной программе высшего образования по специальности 10.05.01 компьютерная безопасность	Оренбург: ОГУ, 2018
Л2.3	Рубин Г. Ш., Касаткина Е. Г., Мезин И. Ю., Михайловский И. А.	Основы стандартизации: учебное пособие	Магнитогорск: МГТУ им. Г.И. Носова, 2020
Л2.4	Косарская Е. С.	Анимационный сервис: учебное пособие	Тверь: ТвГТУ, 2017
Л2.5	Астемиров Т. А., Минатуллаев Ш. М.	Метрология, стандартизация и сертификация: учебное пособие	Махачкала: ДагГАУ имени М.М.Джамбулатова, 2021
Л2.6	Гайдаров Г. М., Алексеева Н. Ю., Душина Е. В.	Порядки и стандарты медицинской помощи: учебное пособие	Иркутск: ИГМУ, 2020
Л2.7	Черемухина Ю. Ю.	Стандартизация в управлении качеством на предприятии	Москва: РТУ МИРЭА, 2022
Л2.8	Ланских Ю. В., Ланских В. Г.	Стандартизация и сертификация: учеб. пособие	Киров: ВятГУ, 2022
Л2.9	Кацерикова Н. В.	Ресторанное дело	Кемерово: КемГУ, 2010

6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы

Э1	Официальный сайт. Ассоциация Туроператоров - режим доступа: https://www.atorus.ru/
Э2	Официальный сайт. Госкорпорация Туризм.РФ. - режим доступа: https://xn--g1abnnjg.xn--p1ai/
Э3	Государственный комитет Республики Татарстан по туризму - режим доступа: https://tourism.tatarstan.ru/

6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

6.3.1.1	1С. Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
6.3.1.2	Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016
6.3.1.3	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL Academic Edition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
6.3.1.4	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)

6.3.1.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)
6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем	
6.3.2.1	Профессиональные базы данных (подборка информационных ресурсов по тематикам):
6.3.2.2	1.Государственная статистика России : сайт.- URL: http:// rosstat.gov.ru/ / (дата обращения 01.02.2023). - – Текст : электронный.
6.3.2.3	2.Законодательно-правовая электронно-поисковая база «Консультант» : сайт. – URL: https://www.consultant.ru/ (дата обращения 01.02.2023). – Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.4	3.Министерство спорта РФ : сайт. - URL: http://minsport.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Текст : электронный.
6.3.2.5	4.Министерство экономического развития Российской Федерации, раздел Туризм : URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/turizm/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.6	5.Государственный комитет Республики Татарстан по туризму : URL: https://tourism.tatarstan.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.7	6.Министерство спорта РТ: сайт.- URL: http:// minsport.tatarstan.ru/ / (дата обращения 01.02.2023). - Текст : электронный.
6.3.2.8	7.Научная электронная библиотека e-library : сайт. - URL: http://www.e-library.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.9	8.Федеральная служба государственной статистики : сайт. - URL: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.10	9.Ассоциация Рестораторов и Отельеров г.Казани и Республики Татарстан : URL: https://ariort.ru/#rec457565171 (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.11	10.Ассоциации отелей г.Казани и РТ : URL: https://aokrt.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.12	11.ПАКУ "Санатории Татарстана" : URL: https://www.san.tatar/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.13	12. Ассоциация Туристских Агентств РТ : URL: http://www.atart.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.14	13.ООО Туристско-информационный центр города Казани : URL: https://kazantravel.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
7. МТО (оборудование и технические средства обучения)	
7.1	Е602 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК ТВ Hyundai 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
Оценка качества освоения дисциплины обучающимися включает результаты текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации. Требования к оформлению рефератов и презентаций. Важной составляющей частью работы над выбранной темой реферата являются консультации со своим научным руководителем. Это поможет правильно сформулировать цели, задачи, содержание реферата. • Объем реферата: 20-24 страниц. По согласованию с преподавателем, объем может быть меньше • Бумага: формат - А4 • Поля: верхнее, нижнее – 2 см.; левое – 3 см.; правое – 1,5 см. • Текст: - шрифт – Times New Roman, размер – 14 пт., цвет – чёрный (авто) - интервал - 1,5 в редакторе Word - интервалы между абзацами не допускаются - каждый абзац начинается с красной строки, т.е. делается абзацный отступ. Структура реферата: Титульный лист, оглавление, введение (2-3 стр.). Основная часть (до 20 стр.) включает в себя главы (с параграфами) или разделы. В тексте реферата слово «основная часть» не пишется. Заключение (до 2 стр.). Список использованных источников и литературы. Приложения (если есть). Введение, Заключение, Список использованных источников и литературы, Приложения – не нумеруются. Нумерация страниц начинается с 3-й страницы (Введение), нумерация начинается с цифры «3». Введение Во введении необходимо аргументировать актуальность выбранной темы, т.е. показать её современность и значимость (в том числе, возможно, и для автора). Рекомендуется дать краткий обзор использованных источников и литературы. Далее необходимо сформулировать цель работы и определить задачи для её достижения. Основная часть Она может быть представлена в виде разделов или глав. В последнем случае глава состоит из нескольких параграфов. Рекомендованное количество глав (разделов) – 2-3, параграфов в главах – 2-3. Каждый раздел (глава) начинается с нового листа. Названия глав или разделов не должны дублировать название темы, а названия параграфов – названия глав. Каждая глава или раздел должны раскрывать определённую часть темы реферата, а в совокупности – всю тему целиком. Следует помнить, что реферат оценивается, в первую очередь, в зависимости от степени раскрытия темы. Заключение	

Важнейшая составная часть реферата. В нем кратко подводятся основные выводы и результаты исследования, возможны рекомендации для дальнейшего исследования.

Список использованных источников и литературы

В него входит название тех источников и литературы, которые вы изучали при написании реферата. Он составляется в алфавитном порядке и нумеруется. Список должен включать в себя, в том числе, современную литературу по выбранной теме. В списке должна быть указана научная литература (не менее 5 наименований). Учебная литература может быть использована, но она не может быть основой для подготовки реферата.

Приложения

В виде Приложений даётся иллюстрированный материал, таблицы или текст вспомогательного характера. Приложения оформляют как продолжение реферата на последующих листах, в общий объём реферата они не включаются.

Важнейшим элементом правильного оформления реферата являются ссылки/сноски. Рекомендуется их делать внизу каждой страницы (подстрочно) или в квадратных скобках по тексту.

Электронная презентация – электронный документ, представляющий собой набор слайдов, предназначенных для демонстрации проделанной работы. Целью презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия.

Схема презентации:

1. титульный слайд (соответствует титульному листу работы);
2. цели и задачи работы;
3. общая часть;
4. основная часть;
5. выводы.

Средний расчет времени, необходимого на презентацию ведется исходя из количества слайдов. Обычно на один слайд необходимо не более двух-трех минут. Дизайн должен быть простым и лаконичным. Каждый слайд должен иметь заголовок. Завершать презентацию следует кратким резюме, содержащим ее основные положения, важные данные, прозвучавшие в докладе, и т.д. Логика предъявления информации на слайдах в презентации должна соответствовать логике ее изложения.

Для оформления презентации следует использовать стандартные, широко распространенные шрифты, такие как Arial, Tahoma, Verdana, Times New Roman, Calibri и др. Размер шрифта для информационного текста — 18-22 пункта. Шрифт менее 16 пунктов плохо читается при проекции на экран, но и чрезмерно крупный размер шрифта затрудняет процесс беглого чтения.

Следует использовать минимум текста. Текст не является визуальным средством. Рекомендуется помещать на слайд только один тезис. Рекомендуется не использовать текст на слайде, лучше поместить туда важные тезисы, акцентируя на них внимание в процессе речи. Не рекомендуется переписывать в презентацию доклад. Демонстрация презентации на экране – вспомогательный инструмент, иллюстрирующий речь.

Если возможно, лучше использовать структурные слайды вместо текстовых. Иллюстрации и таблицы должны иметь заголовок. Иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом. Иллюстрации, таблицы, формулы, позаимствованные из работ, не принадлежащих автору, должны иметь ссылки

Оценка качества освоения дисциплины обучающимися включает результаты текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Текущий контроль успеваемости – оценка учебных достижений студента по различным видам учебной деятельности в процессе изучения дисциплины.

Текущий контроль успеваемости представляет собой проверку усвоения учебного материала теоретического и практического характера в процессе изучения дисциплины. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение периода обучения по всем видам аудиторных занятий и самостоятельной работы студента в соответствии с утвержденным в установленном порядке графиком учебного процесса.

К формам контроля текущей успеваемости по дисциплине относятся:

Доклад – представление студентом наработанной информации по заданной теме в форме речевого сообщения на практическом занятии.

Презентация – представление студентом наработанной информации по теме реферата в виде набора слайдов, подготовленных в выбранной программе

Практическая работа - является средством применения и реализации полученных обучающимися знаний, умений и навыков в ходе выполнения учебно-практической задачи, связанной с получением корректного значимого результата с помощью реальных средств деятельности. Реализуется в рамках тем (разделов), наиболее значимых в формировании практических (профессиональных) компетенций, проверка реальных профессиональных умений.

Контрольная работа - форма контроля, с помощью которого педагог оценивает степень достижения студентом требуемых знаний, умений, навыков. Может включать как теоретические вопросы, так и ситуационные задания.

Ситуационная задача – проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы. Студентам излагается проблемная ситуация, связанная с их будущей профессиональной деятельностью и предлагается принять быстрое решение. Время решения задачи ограничено, при оценке учитывается не только правильность ответа, но и быстрота реакции, которая имеет важное значение в реальной ситуации.

Тестирование - форма контроля, с помощью которого педагог оценивает степень достижения студентом требуемых знаний, умений, навыков. Составление теста включает в себя создание выверенной системы вопросов, собственно процедуру проведения тестирования и способ измерения полученных результатов. Тест состоит из небольшого количества элементарных задач; может предоставлять как возможность выбора из перечня ответов, так и числовой ответ, сопоставление понятий (терминов) и их определений и т.п.; занимает часть учебного занятия (10–60 минут); правильные

решения разбираются на том же или следующем занятии; частота тестирования определяется преподавателем. Преподаватель может использовать тесты на бумажном носителе или тестирование в системе дистанционного обучения. Промежуточная аттестация – оценивание учебных достижений студента по дисциплине или содержательному модулю. Проводится в конце изучения данной дисциплины в форме экзамена. Экзамен по дисциплине (модулю) служит для оценки работы обучающегося в течение семестра (года, всего срока обучения и др.) и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умение синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач. Каждый билет включает 2 теоретических вопроса и одно практическое задание (ситуационная задача, демонстрация опыта практической деятельности, решение задач и т.п.).

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью учебного процесса, поскольку именно она позволяет углубить теоретические знания, приобрести практические навыки и, что особенно важно, сформировать и развить профессиональные компетенции.

Целью самостоятельной работы является:

- Систематизация и закрепление полученных знаний по основным разделам и темам дисциплины.
- Развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, специальной литературой и информационно-правовыми системами.
- Формирование способности к анализу практических ситуаций, выбору оптимальных решений и оценке их последствий для эффективной деятельности предприятия.
- Приобретение опыта обоснования своих решений и представления результатов работы.

Общие рекомендации по организации самостоятельной работы

Для достижения наилучших результатов рекомендуется придерживаться следующих принципов:

- Систематичность: регулярно уделяйте время изучению материала. Пробелы в одной теме затруднят понимание последующих.
- Планирование: составляйте индивидуальный план самостоятельной работы на неделю/месяц, распределяя нагрузку равномерно.
- Активное чтение: читайте не пассивно, а с карандашом в руке, делая пометки, выделяя ключевые определения, формулируя вопросы.
- Конспектирование: ведите конспекты, таблицы, схемы, которые помогут структурировать информацию и облегчат ее запоминание.
- Критическое осмысление: всегда задавайте вопросы "почему?", "как это повлияет?", "какие есть альтернативы?". Не просто запоминайте, а пытайтесь понять логику и смысл.
- Использование различных источников: не ограничивайтесь одним учебником. Сверяйте информацию, ищите дополнительные разъяснения.
- Самоконтроль: после изучения каждой темы проверяйте свои знания с помощью контрольных вопросов, тестовых заданий или решая небольшие задачи.
- Обратная связь: не стесняйтесь обращаться к преподавателю за консультацией при возникновении затруднений.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает следующие основные виды:

- Изучение теоретического материала: проработка конспектов лекций, основной и дополнительной литературы, а также нормативно-правовых актов.
- Работа с нормативно-правовыми актами и информационно-правовыми системами: поиск, анализ и интерпретация действующих законов и подзаконных актов.
- Решение практических задач и кейсов: применение теоретических знаний для анализа ситуаций и принятия обоснованных решений.
- Подготовка к семинарским/практическим занятиям: изучение тем, подготовка докладов, выступлений, ответов на вопросы.
- Выполнение индивидуальных заданий: подготовка рефератов, эссе, презентаций, мини-проектов.
- Самоконтроль: выполнение тестовых заданий, решение контрольных вопросов.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
 УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
 УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»**



УТВЕРЖДАЮ
 Проректор по УРиЦТ
 А.В. Павлова
22.05.25 г.

Рабочая программа дисциплины **Управление качеством в туризме**

Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма	
Учебный план	43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий	
Квалификация	бакалавр	
Форма обучения	очная	
Общая трудоемкость	4 ЗЕТ	
Часов по учебному плану	144	Виды контроля в семестрах: зачеты с оценкой 7
в том числе:		
аудиторные занятия	50	
самостоятельная работа	94	

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	34	34	34	34
Итого ауд.	50	50	50	50
Контактная работа	50	50	50	50
Сам. работа	94	94	94	94
Итого	144	144	144	144

Автор (ы) программы:

к.э.н., Доц., Мустафина Альфия Анасовна



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 13.03.2025 г. № 8

Зав. кафедрой Веслогузова М.В.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	Целью освоения дисциплины «Управление качеством в туризме» является формирование у обучающихся системы теоретических знаний и практических компетенций для разработки, внедрения, аудита и совершенствования системы менеджмента качества туристского продукта и услуг в целях обеспечения их конкурентоспособности, безопасности и соответствия ожиданиям потребителей и требованиям стандартов.
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.В.ДВ.06
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Безопасность жизнедеятельности	
2.1.2	Экономика туризма	
2.1.3	География туризма	
2.1.4	Организация туристской деятельности	
2.1.5	Предпринимательство в сфере туризма	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Туристско-рекреационное проектирование территорий	
2.2.2	Страхование в туризме	
2.2.3	Документационное обеспечение управления предприятием туризма	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ПК-4: Способен организовать процесс обслуживания потребителей на основе нормативно-правовых актов, с учетом запросов потребителей и применением клиентоориентированных технологий

ПК-4.1: Организует процессы обслуживания потребителей на основе анализа рыночного спроса и потребностей туристов и других заказчиков услуг

Знать:

Систему действующих национальных и международных нормативных документов (ГОСТы, Технические регламенты, стандарты ISO серий 9000 и 21902), регламентирующих базовые требования к процессам обслуживания в сфере туризма и гостеприимства.

Уметь:

Проектировать и организовывать ключевые процессы обслуживания потребителей (прием заказа, формирование и исполнение туристского продукта, информирование) с соблюдением установленных стандартизированных требований, трансформируя выявленные потребности целевых групп в регламентированные процедуры.

Владеть:

Методиками анализа рыночного спроса и сегментации потребителей, а также навыками разработки внутренних стандартов и регламентов обслуживания, обеспечивающих баланс между нормативной обязательностью и клиентоориентированностью.

ПК-4.2: Изучает требования туристов, анализ мотивации спроса на реализуемые туристские продукты

Знать:

Методологию и инструменты исследования потребительского поведения и мотивации спроса в туризме (опросы, фокус-группы, анализ big data, модели AIDA, RFM-анализ), а также принципы их корреляции с требованиями стандартов к сбору и обработке информации о потребителе.

Уметь:

Систематизировать и анализировать структурированные и неструктурированные данные о требованиях и мотивации различных сегментов туристов для формирования обоснованных выводов о тенденциях спроса на реализуемые и перспективные туристские продукты

Владеть:

Навыками разработки и применения адаптированных инструментов сбора первичной информации (анкет, гайдов для интервью) и вторичного анализа данных для сегментации потребителей по мотивационным признакам в соответствии с задачами стандартизации услуг

ПК-4.3: Выбирает и применяет клиентоориентированные технологии туристского обслуживания

Знать:

Номенклатуру современных клиентоориентированных технологий в туризме (CRM-системы, технологии персонализации, чат-боты, системы онлайн-бронирования и обратной связи) и требования нормативных документов, регламентирующих их применение в процессах обслуживания (в части защиты персональных данных, информационной безопасности,

обязательного функционала).

Уметь: Проводить сравнительный анализ и осуществлять обоснованный выбор конкретных клиентоориентированных технологий для различных этапов туристского обслуживания, обеспечивая соответствие выбранных решений как выявленным запросам потребителей, так и действующим нормативно-правовым актам
Владеть: Методами интеграции выбранных цифровых и коммуникационных технологий в стандартизированные процессы обслуживания, а также навыками оценки их влияния на потребительский опыт и соответствие критериям установленных стандартов качества

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетен-ции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1. раздел 1						
1.1	Стандартизация в сфере туризма как элемент системы управления качеством /Тема/	7	0				
1.2	Стандартизация в сфере туризма как элемент системы управления качеством /Лек/	7	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6 Л1.7 Л1.8 Л1.9Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8 Л2.9 Э1 Э2 Э3		
1.3	Стандартизация в сфере туризма как элемент системы управления качеством /Пр/	7	2				
1.4	Стандартизация в сфере туризма как элемент системы управления качеством /Ср/	7	6				
1.5	История формирования и развития стандартизации в России /Тема/	7	0				
1.6	История формирования и развития стандартизации в России /Лек/	7	4				
1.7	История формирования и развития стандартизации в России /Пр/	7	8				
1.8	История формирования и развития стандартизации в России /Ср/	7	20				
1.9	Стандарты в сфере туризма как основа управления качеством /Тема/	7	0				
1.10	Стандарты в сфере туризма как основа управления качеством /Лек/	7	2				
1.11	Стандарты в сфере туризма как основа управления качеством /Пр/	7	4				
1.12	Стандарты в сфере туризма как основа управления качеством /Ср/	7	10				
	Раздел 2. раздел 2						
2.1	Международные стандарты качества туристских и экскурсионных услуг: классификации и отечественный опыт использования /Тема/	7	0				
2.2	Международные стандарты качества туристских и экскурсионных услуг: классификации и отечественный опыт использования /Лек/	7	2				
2.3	Международные стандарты качества туристских и экскурсионных услуг: классификации и отечественный опыт использования /Пр/	7	4				

2.4	Международные стандарты качества туристских и экскурсионных услуг: классификации и отечественный опыт использования /Ср/	7	20				
2.5	Национальная система стандартизации /Тема/	7	0				
2.6	Национальная система стандартизации /Лек/	7	2				
2.7	Национальная система стандартизации /Пр/	7	8				
2.8	Национальная система стандартизации /Ср/	7	20				
2.9	Подтверждение соответствия, сертификация туристских и экскурсионных услуг /Тема/	7	0				
2.10	Подтверждение соответствия, сертификация туристских и экскурсионных услуг /Лек/	7	2				
2.11	Подтверждение соответствия, сертификация туристских и экскурсионных услуг /Пр/	7	4				
2.12	Подтверждение соответствия, сертификация туристских и экскурсионных услуг /Ср/	7	10				
2.13	Управление качеством туристских и экскурсионных услуг /Тема/	7	0				
2.14	Управление качеством туристских и экскурсионных услуг /Лек/	7	2				
2.15	Управление качеством туристских и экскурсионных услуг /Пр/	7	4				
2.16	Управление качеством туристских и экскурсионных услуг /Ср/	7	8				

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

1. Управление качеством на этапах проектирования и планирования тур. пакетов.
2. Управление качеством на производственной стадии проектирования тур продукта.
3. Управление качеством на стадиях перевозки пассажиров – транспортировании, реализации, эксплуатации.
4. Роль устройств для мониторинга и измерений в УКП и СМК.
5. Отечественный и зарубежный опыт управления качеством продукции и системный менеджмент качества. Концепция и идеология Всеобщего управления качеством (TQM).
7. Понятие об отраслевых системах менеджмента качества в пищевой промышленности - Систем менеджмента безопасности пищевой продукции, производимой на предприятиях, участвующих в цепи создания пищевой продукции (на основе принципов ХАССП) в рамках разработки тур пакетов
8. Система менеджмента окружающей среды – ИСО 14000. Тенденции интегрирования систем менеджмента.
9. Дайте понятия основных терминов и определений в области менеджмента безопасности тур продукта: безопасность, цепь создания тур продукта; опасность, угрожающая безопасности туриста; программа обязательных предварительных мероприятий, критическая контрольная точка.
10. Требования к организациям, участвующим в цепи создания тур продукта.
11. Порядок создания и внедрения ХАССП на предприятиях общественного питания. Этапы внедрения ХАССП в рамках организации питания туристских групп.
12. Методы управления качеством тур услуг.
13. Характеристика диаграмма анализа рисков и опасностей в соответствии с системой безопасности туриста.
14. Порядок проведения сертификации Систем менеджмента безопасности тур продукта
15. 7.Состояние и современные проблемы стандартизации в сфере услуг в РФ.
16. Международные стандарты группы ИСО. Их роль в оценке качества услуг в сфере гостеприимства.
17. Международное сотрудничество в области стандартизации в сфере гостеприимства. Международные организации по стандартизации.

18. Понятие системы менеджмента безопасности тур продукта.
19. Ключевые элементы системы менеджмента безопасности тур продукта.
20. Основные положения и область применения ГОСТ Р ИСО 22000-2007 «Личная безопасность туриста».
21. Основные положения и область применения ГОСТ Р Системы качества в туризме.
22. Разработка унифицированных подходов к оценке средства размещения и качества услуг: статические (технические) характеристики.
23. Разработка унифицированных подходов к оценке средства размещения и качества услуг: «динамические» факторы

Тестовые вопросы

1. Важным свойством для оценки качества НЕ является (1 ответ):
 - а) технический уровень, материализующий в продукции научно-технические достижения;
 - б) эстетический уровень, характеризующийся комплексом свойств, связанных с эстетическими ощущениями и взглядами;
 - в) финансовый уровень, материализующий в продукции затраты;
 - г) эксплуатационный уровень, связанный с технической стороной использования продукции (уход за изделием, ремонт и т. п.);
 - д) техническое качество – гармоничная увязка предполагаемых и фактических потребительных свойств в эксплуатации изделия (функциональная точность, надежность, длительность срока службы).
2. Качество – это (1 ответ):
 - а) не абстрактная категория, а осязаемый каждым человеком конкретный измеритель полезности, целесообразности и эффективности любого труда
 - б) абстрактная категория, то есть не осязаемый каждым человеком конкретный измеритель полезности, целесообразности и эффективности любого труда
 - в) оба ответа верные
3. Повышение качества обязательно приводит к (2 ответа):
 - а) снижению издержек (потерь) на всех этапах жизненного цикла продукции (маркетинг – разработка – производство – потребление – утилизация)
 - б) к снижению себестоимости, цены и повышению жизненного уровня людей
 - в) к росту себестоимости, цены, но и к повышению жизненного уровня людей
 - г) к потере целесообразности производства
4. Качество – это (1 ответ):
 - а) совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности
 - б) совокупность объектов, способных продаваться по заранее установленной стоимости
 - в) оба ответа верные
5. Выделите верное утверждение (1 ответ):
 - а) Чем выше качество продукции, тем большим богатством обладает общество и тем большими материальными возможностями оно располагает для своего дальнейшего прогресса
 - б) Чем выше качество продукции, тем оно дороже и меньшим богатством обладает общество и поэтому меньшими материальными возможностями оно располагает для своего дальнейшего прогресса
 - в) Чем выше качество продукции, тем меньшим богатством обладает общество и тем меньшими материальными возможностями оно располагает для своего дальнейшего прогресса
 - г) Чем ниже качество продукции, тем большим богатством обладает общество и тем большими материальными возможностями оно располагает для своего дальнейшего прогресса
6. В зависимости от целей использования и назначения можно выделить следующие аспекты качества. Выделите НЕСУЩЕСТВУЮЩИЙ аспект качества и цели (1 ответ):
 - а) с философских позиций качество означает существенную определенность рассматриваемого объекта, благодаря которой он становится специфическим и отличается от другого объекта
 - б) социальный аспект качества объекта связан с субъективным отношением потребителей к данному объекту. Этот субъективный взгляд на качество зависит от многих факторов, к которым относятся не только физиологические особенности субъекта, но и социальные: уровень культуры, уровень доходов, положение в обществе и др.
 - в) природоестественный – этот аспект качества показывает экологическую составляющую, чем меньше тратится электроэнергии и природных ископаемых, тем выше качество продукции
 - г) технический аспект качества обусловлен количественными значениями и изменениями определенных показателей объекта, которые в совокупности придают ему качественный характер.
 - д) экономический аспект качества характеризует потребительскую стоимость объекта. Потребительская оценка качества решается в конструктивном противоборстве между экономической и технической сторонами качества.
 - е) правовой аспект качества характеризуется нормативным отражением качества в стандартах и нормативах, то есть имеет место такая совокупность свойств и показателей качества объекта, ниже которой нельзя опуститься при изготовлении или использовании объекта

7. Определение качества, даваемое международным стандартом ИСО 9000-2005 (1 ответ):

- а) качество – степень соответствия присущих характеристик условиям труда
- б) качество – степень соответствия присущих характеристик требованиям
- в) качество – степень соответствия присущих характеристик условиям производства
- г) нет верных ответов

8. Черты качества как объекта управления (4 ответа):

- а) качество связано с постоянным совершенствованием;
- б) качество связано в первую очередь с уровнем оплаты труда управленческого персонала;
- в) качество есть результат деятельности различных подразделений предприятия;
- г) на качество влияют как внутренние, так и внешние факторы;
- д) на качество влияют как внутренние факторы;
- е) качество является субъективной оценкой
- ж) качество зависит от уровня жизни и социальных аспектов;
- з) все ответы верные

9. Принципы управления качеством (выберите ТРИ НЕверных ответа):

- а) качество может и должно управляться
- б) процессы, не люди, являются проблемой
- в) не лечить симптомы, изучать на причину проблемы
- г) каждый сотрудник несет ответственность за качество
- д) качество должно быть измеримым
- е) улучшение качества должен быть непрерывным
- ж) качество является долгосрочной инвестицией
- з) качество является краткосрочной инвестицией
- и) все ответы верные
- к) все ответы неверные

10. Под конкуренцией понимают (1 ответ)

- а) соперничество между отдельными социальными классами или персоналом, заинтересованными в достижении одной и той же цели на каком-либо поприще
- б) соперничество между отдельными лицами или хозяйственными единицами, заинтересованными в достижении одной и той же цели на каком-либо поприще
- в) нет верных ответов
- все ответы верные

11. Эволюция систем управления качеством продукции. Выберите учения, которые НЕ входят в эволюцию систем управления качеством (2 ответа).

- а) контрольные карты У. Шухарта
- б) подходы к качеству Файоля
- в) подход к качеству Э. Деминга
- г) Джуран: объекты управления качества
- д) статистические методы К.Маркса
- е) Концепция всеобщего управления качеством (total quality management, TQM)
- ж) все ответы верные
- з) все ответы неверные

12. Удовлетворенность потребителя — это (1 ответ):

- а) эмоциональный настрой потребителя к организации, предрасположенность потребителя к организации
- б) впечатления потребителя о низкой стоимости товаров и услуг
- в) впечатления потребителя о том, насколько полно организация выполняет его требования
- г) нет верных ответов

13. Требования потребителей целесообразно разделить (1 ответ):

- а) на превосходящие (базовый уровень качества) и ожидаемые (превосходящий уровень качества) ожидания
- б) типовые (стандартный уровень качества) и нетиповые (нестандартный уровень качества)
- в) на базовые (ожидаемый уровень качества) и превосходящие (превосходящий уровень качества) ожидания
- г) традиционные (стандартный уровень качества) и нетрадиционные (нестандартный уровень качества)
- д) все ответы верные

14. Теория вариабельности (изменчивости). Сущность ее состоит в том, что (3 ответа):

- а) все условия процессов и условия их результатов вариабельны
- б) качество продукции тем ниже, чем выше вариабельность процессов
- в) все процессы и их результаты вариабельны
- г) качество продукции тем выше, чем ниже вариабельность процессов
- д) качество продукции тем выше, чем выше вариабельность процессов

15. У. Шухарт ввел понятие (1 ответ):

- а) «процесс, находящийся в неуправляемом состоянии»
- б) «процесс, находящийся в управляемом состоянии»
- «товар, находящийся в управляемом состоянии»

Практические задания

Практическая работа к теме 3:

Руководство предприятия разрабатывает и определяет политику в области качества, обеспечивает увязку с другими видами деятельности и осуществляет контроль за её реализацией на предприятии. Основным документом при разработке и внедрении системы качества является «Руководство по качеству», в котором изложены справочные данные (нормативно-технологическая документация, стандарты, документы, подтверждающие качество продукции, планы по совершенствованию производства, подготовке и повышению квалификации кадров и предприятия и т. д.). «Руководство по качеству» может быть использовано как демонстрационный материал, подтверждающий действенность системы качества для других организаций (потребителей), органов сертификации, а так же при добровольной сертификации системы качества.

Изучив нормативные документы серии ИСО 9000 и используя сведения действующих предприятий общественного питания, составить «Руководство по качеству».

Отчёт по проделанной работе составить по форме:

1. Маркетинг, поиски и изучение рынка.
2. Разработка технических требований к продукции, стандартов предприятия.
3. Материально-техническое снабжение.
4. Подготовка и разработка производственных процессов.
5. Производство.
6. Контроль, проверка качества .
7. Техническая помощь и обслуживание.
8. Реализация и распределение готовой продукции.

Практическая работа к теме 7:

Пользуясь ГОСТ 6687.0-86 «Продукция безалкогольной промышленности. Правила приемки и методы отбора проб» (с Изменением N 1) сопоставить приемочные и браковочные числа при приемке партии объемом 2500 шт. для случаев выявления бутылок с незначительным дефектом (перекося этикеток) и со значительным дефектом (отклонение от требований к внешнему виду напитка, например, наличие единичных мелких частиц в напитке).

Практическая работа к теме 4:

Разработать политику в области качества для регионального туроператора. Разработать 3-4 цели для предприятия. Для описанных процессов определить критерии и методы их измерения и анализа. Определить возможные мероприятия по улучшению. Определить возможные корректирующие и предупреждающие мероприятия.

Кейс к теме 4:

Вам нужно измерить температуру и влажность жилого помещения в гостинице, расположенной в г. Казань, в теплое время года. Определите оптимальную и допустимую температуру воздуха и влажность для данного жилого помещения. Также определите оптимальную и допустимую относительную влажность для ванной комнаты для данной гостиницы.

Практическая работа к теме 5:

1. Выберите в качестве объекта анализа процесс разработки горнолыжного, пляжного, экскурсионного, детского тура. На выбор любой вид.
2. Определите процессы, протекающие на каждом из этапов жизненного цикла продукции, цель каждого этапа, а также отдел или структуру предприятия, которая будет осуществлять эти процессы.
3. Разработайте предложения о том, какие процессы также должны осуществляться на предприятии, кроме процессов жизненного цикла продукции. По результатам проделанной работы оформите отчет.

Практическая работа к теме 6:

Ознакомиться с ГОСТ «Безопасность туриста». Выявить риски туриста и методы управления ими.

5.2. Темы письменных работ

Темы рефератов и презентаций

1. Анализ и пути формирования конкурентных преимуществ тур продукта на основе системы менеджмента качества.
2. Оценка экономической эффективности функционирования систем менеджмента качества.
3. Анализ и управление качеством обслуживания клиентов на предприятии туризма.
4. Управление процессами системы менеджмента качества предприятия применительно к производству тур продукта
5. Управление процессами системы менеджмента качества применительно к гостиничному сервису.

5.3. Фонд оценочных средств

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

1. Какова область распространения и сфера действия стандартов ИСО серии 9000:2015?
2. Перечислите и дайте описание документов системы качества.
3. В чем состоят основные положения международных стандартов
4. ИСО серии 9000:2015?
5. Какова роль руководства во внедрении систем качества?
6. С какой целью организации внедряют системы менеджмента качества в соответствии со стандартом ИСО 9001?
7. Каковы шаги цикла постоянного совершенствования?
8. Дайте определения терминам валидация и верификация и укажите, в чем различия между ними.
9. Какие основные требования предъявляются к документации системы менеджмента качества?
10. Экономические категории качества.
11. Затраты на качество: классификация; необходимость документированного учета.
12. Метод определения и оптимизации затрат на качества.
13. Метод Парето – ABC;
14. Метод Тагути;
15. Метод функционально-стоимостного анализа (ФСА).
16. Оценка эффективности процесса управления.
17. Оценка экономической эффективности внедрения СМК на предприятии.
18. Что такое оценочные затраты на качество?
19. Какова информационная база анализа затрат на качество?
20. Охарактеризовать этапы формирования затрат на качество.
21. Что представляют собой предупредительные затраты на качество?
22. Что включают в себя затраты на устранение дефектов?
23. В чем принципиальное отличие концепции качества, используемой всеобщим
24. управлением качеством (TQM), от традиционной точки зрения на разделение затрат на качество?
25. 15В чем преимущество сметы затрат перед другими носителями информации?
26. Анализ и пути формирования конкурентных преимуществ продукции на основе системы менеджмента качества.
27. Оценка экономической эффективности функционирования систем менеджмента
28. качества.
29. 3. Анализ и управление качеством обслуживания клиентов на предприятии.
30. 4. Управление процессами системы менеджмента качества предприятия применительно к производству продукции
31. 5. Управление процессами системы менеджмента качества применительно к гостиничному сервису.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Устный опрос
Тестовые задания
Практические работы
Рефераты и презентации

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Процедуры оценки сформированности компетенций в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Атрошенко Ю. К., Кравченко Е. В.	Метрология, стандартизация и сертификация. Сборник лабораторных и практических работ: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2022
Л1.2	Третьяк Л. Н., Вольнов А. С.	Метрология, стандартизация и сертификация: взаимозаменяемость: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л1.3	Дехтярь Г. М.	Стандартизация, сертификация, классификация в туристской и гостиничной индустрии: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л1.4	Вавилин Я. А.	Менеджмент безопасности продукции: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л1.5	Атрошенко Ю. К., Кравченко Е. В.	Метрология, стандартизация и сертификация. Практический курс: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2024

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.6	Атрошенко Ю. К., Кравченко Е. В.	Метрология, стандартизация и сертификация. Практический курс: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л1.7	Медведева Ч. Б., Цивунина И. В., Климентова Г. Ю.	Стандартизация и сертификация органических продуктов	Казань: КНИТУ, 2016
Л1.8	Перемитина Т. О.	Метрология, стандартизация и сертификация: учебное пособие	Москва: ТУСУ, 2016
Л1.9	Кабулова М. Ю., Кабисов Р. Г., Рехвиашвили Э. И., Кабулова М. Ю., Кабисов Р. Г., Э. И.	Учебное пособие. Основы стандартизации	Владикавказ: Горский ГАУ, 2019

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Составители Т. И., Козликин А. В., Гартованная О. В., Клопова А. В.	Стандартизация	Персиановский: Донской ГАУ, 2020
Л2.2	Фот Ю. Д.	Стандарты информационной безопасности: учебное пособие для обучающихся по образовательной программе высшего образования по специальности 10.05.01 компьютерная безопасность	Оренбург: ОГУ, 2018
Л2.3	Рубин Г. Ш., Касаткина Е. Г., Мезин И. Ю., Михайловский И. А.	Основы стандартизации: учебное пособие	Магнитогорск: МГТУ им. Г.И. Носова, 2020
Л2.4	Косарская Е. С.	Анимационный сервис: учебное пособие	Тверь: ТвГТУ, 2017
Л2.5	Астемиров Т. А., Минатуллаев Ш. М.	Метрология, стандартизация и сертификация: учебное пособие	Махачкала: ДагГАУ имени М.М.Джамбулатова, 2021
Л2.6	Гайдаров Г. М., Алексеева Н. Ю., Душина Е. В.	Порядки и стандарты медицинской помощи: учебное пособие	Иркутск: ИГМУ, 2020
Л2.7	Черемухина Ю. Ю.	Стандартизация в управлении качеством на предприятии	Москва: РТУ МИРЭА, 2022
Л2.8	Ланских Ю. В., Ланских В. Г.	Стандартизация и сертификация: учеб. пособие	Киров: ВятГУ, 2022
Л2.9	Кацерикова Н. В.	Ресторанное дело	Кемерово: КемГУ, 2010

6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы

Э1	Официальный сайт. Ассоциация Туроператоров - режим доступа: https://www.atorus.ru/
Э2	Официальный сайт. Госкорпорация Туризм.РФ. - режим доступа: https://xn--g1abnnjg.xn--p1ai/
Э3	Государственный комитет Республики Татарстан по туризму- режим доступа: https://tourism.tatarstan.ru/

6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

6.3.1.1	1С. Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
6.3.1.2	Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016
6.3.1.3	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL Academic Edition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
6.3.1.4	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)

6.3.1.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)
6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем	
6.3.2.1	Профессиональные базы данных (подборка информационных ресурсов по тематикам):
6.3.2.2	1.Государственная статистика России : сайт.- URL: http:// rosstat.gov.ru/ / (дата обращения 01.02.2023). - – Текст : электронный.
6.3.2.3	2.Законодательно-правовая электронно-поисковая база «Консультант» : сайт. – URL: https://www.consultant.ru/ (дата обращения 01.02.2023). – Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.4	3.Министерство спорта РФ : сайт. - URL: http://minsport.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Текст : электронный.
6.3.2.5	4.Министерство экономического развития Российской Федерации, раздел Туризм : URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/turizm/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.6	5.Государственный комитет Республики Татарстан по туризму : URL: https://tourism.tatarstan.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.7	6.Министерство спорта РТ: сайт.- URL: http:// minsport.tatarstan.ru/ / (дата обращения 01.02.2023). - Текст : электронный.
6.3.2.8	7.Научная электронная библиотека e-library : сайт. - URL: http://www.e-library.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.9	8.Федеральная служба государственной статистики : сайт. - URL: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.10	9.Ассоциация Рестораторов и Отельеров г.Казани и Республики Татарстан : URL: https://ariort.ru/#rec457565171 (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.11	10.Ассоциации отелей г.Казани и РТ : URL: https://aokrt.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.12	11.ПАКУ "Санатории Татарстана" : URL: https://www.san.tatar/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.13	12. Ассоциация Туристских Агентств РТ : URL: http://www.atart.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.14	13.ООО Туристско-информационный центр города Казани : URL: https://kazantravel.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
7. МТО (оборудование и технические средства обучения)	
7.1	Е602 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК ТВ Hyundai 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
Оценка качества освоения дисциплины обучающимися включает результаты текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации. Текущий контроль успеваемости – оценка учебных достижений студента по различным видам учебной деятельности в процессе изучения дисциплины. Текущий контроль успеваемости представляет собой проверку усвоения учебного материала теоретического и практического характера в процессе изучения дисциплины. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение периода обучения по всем видам аудиторных занятий и самостоятельной работы студента в соответствии с утвержденным в установленном порядке графиком учебного процесса. К формам контроля текущей успеваемости по дисциплине относятся: Доклад – представление студентом наработанной информации по заданной теме в форме речевого сообщения на практическом занятии. Презентация – представление студентом наработанной информации по теме реферата в виде набора слайдов, подготовленных в выбранной программе Практическая работа - является средством применения и реализации полученных обучающимися знаний, умений и навыков в ходе выполнения учебно-практической задачи, связанной с получением корректного значимого результата с помощью реальных средств деятельности. Реализуется в рамках тем (разделов), наиболее значимых в формировании практических (профессиональных) компетенций, проверка реальных профессиональных умений. Контрольная работа - форма контроля, с помощью которого педагог оценивает степень достижения студентом требуемых знаний, умений, навыков. Может включать как теоретические вопросы, так и ситуационные задания. Ситуационная задача – проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы. Студентам излагается проблемная ситуация, связанная с их будущей профессиональной деятельностью и предлагается принять быстрое решение. Время решения задачи ограничено, при оценке учитывается не только правильность ответа, но и быстрота реакции, которая имеет важное значение в реальной ситуации. Тестирование - форма контроля, с помощью которого педагог оценивает степень достижения студентом требуемых знаний, умений, навыков. Составление теста включает в себя создание выверенной системы вопросов, собственно процедуру	

проведения тестирования и способ измерения полученных результатов. Тест состоит из небольшого количества элементарных задач; может предоставлять как возможность выбора из перечня ответов, так и числовой ответ, сопоставление понятий (терминов) и их определений и т.п.; занимает часть учебного занятия (10–60 минут); правильные решения разбираются на том же или следующем занятии; частота тестирования определяется преподавателем.

Преподаватель может использовать тесты на бумажном носителе или тестирование в системе дистанционного обучения.

Промежуточная аттестация – оценивание учебных достижений студента по дисциплине или содержательному модулю.

Проводится в конце изучения данной дисциплины в форме экзамена.

Экзамен по дисциплине (модулю) служит для оценки работы обучающегося в течение семестра (года, всего срока обучения и др.) и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умение синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач.

Каждый билет включает 2 теоретических вопроса и одно практическое задание (ситуационная задача, демонстрация опыта практической деятельности, решение задач и т.п.).

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х текущих аттестаций).

Сдача экзамена по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью учебного процесса, поскольку именно она позволяет углубить теоретические знания, приобрести практические навыки и, что особенно важно, сформировать и развить профессиональные компетенции.

Целью самостоятельной работы является:

- Систематизация и закрепление полученных знаний по основным разделам и темам дисциплины.
- Развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, специальной литературой и информационно-правовыми системами.
- Формирование способности к анализу практических ситуаций, выбору оптимальных решений и оценке их последствий для эффективной деятельности предприятия.
- Приобретение опыта обоснования своих решений и представления результатов работы.

Общие рекомендации по организации самостоятельной работы

Для достижения наилучших результатов рекомендуется придерживаться следующих принципов:

- Систематичность: регулярно уделяйте время изучению материала. Пробелы в одной теме затруднят понимание последующих.
- Планирование: составляйте индивидуальный план самостоятельной работы на неделю/месяц, распределяя нагрузку равномерно.
- Активное чтение: читайте не пассивно, а с карандашом в руке, делая пометки, выделяя ключевые определения, формулируя вопросы.
- Конспектирование: ведите конспекты, таблицы, схемы, которые помогут структурировать информацию и облегчат ее запоминание.
- Критическое осмысление: всегда задавайте вопросы "почему?", "как это повлияет?", "какие есть альтернативы?". Не просто запоминайте, а пытайтесь понять логику и смысл.
- Использование различных источников: не ограничивайтесь одним учебником. Сверяйте информацию, ищите дополнительные разъяснения.
- Самоконтроль: после изучения каждой темы проверяйте свои знания с помощью контрольных вопросов, тестовых заданий или решая небольшие задачи.
- Обратная связь: не стесняйтесь обращаться к преподавателю за консультацией при возникновении затруднений.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает следующие основные виды:

- Изучение теоретического материала: проработка конспектов лекций, основной и дополнительной литературы, а также нормативно-правовых актов.
- Работа с нормативно-правовыми актами и информационно-правовыми системами: поиск, анализ и интерпретация действующих законов и подзаконных актов.
- Решение практических задач и кейсов: применение теоретических знаний для анализа ситуаций и принятия обоснованных решений.
- Подготовка к семинарским/практическим занятиям: изучение тем, подготовка докладов, выступлений, ответов на вопросы.
- Выполнение индивидуальных заданий: подготовка рефератов, эссе, презентаций, мини-проектов.
- Самоконтроль: выполнение тестовых заданий, решение контрольных вопросов.

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
 УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
 УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»**



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по УРиЦТ

А.В. Павлова

22.05.25 г.

Рабочая программа дисциплины **Маркетинг туристских территорий**

Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма		
Учебный план	43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	4 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	144	Виды контроля в семестрах:	
в том числе:		экзамены 7	
аудиторные занятия	64		
самостоятельная работа	44		
часов на контроль	36		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	48	48	48	48
Итого ауд.	64	64	64	64
Контактная работа	64	64	64	64
Сам. работа	44	44	44	44
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

Автор (ы) программы:

к.п.н., доц., Сморгков Валерий Юрьевич



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 13.03.2025 г. № 8

Зав. кафедрой Веслогузова М.В.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	Сформировать у студентов систему теоретических знаний и практических навыков в области маркетинга туристских территорий, необходимых для разработки и реализации стратегий повышения привлекательности, конкурентоспособности и эффективного продвижения регионов (территорий) на туристском рынке.
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.В.ДВ.07
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Экономика туризма	
2.1.2	Маркетинг в туризме	
2.1.3	Туристско-рекреационное ресурсоведение	
2.1.4	География туризма	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Туристско-рекреационное проектирование территорий	
2.2.2	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ**ПК-7: Способен к продвижению туристского продукта с использованием современных технологий**

ПК-7.1: Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского продукта

Знать:

ключевые инструменты позиционирования и продвижения туристской территории

Знать:

составляющие туристского бренда территории

Уметь:

разрабатывать комплексный план маркетинговых коммуникаций для продвижения туристской территории

Уметь:

формулировать уникальное торговое предложение (УТП) и ключевое сообщение для целевых сегментов на основе выбранной стратегии позиционирования туристской территории

Владеть:

Навыками подбора и использования конкретных инструментов продвижения для формирования имиджа территории.

ПК-7.2: Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний

Знать:

систему ключевых показателей эффективности (KPI) для оценки мероприятий по продвижению туристской территории

Знать:

методы анализа конкурентного окружения и оценки имиджа территории, а также принципы проведения SWOT-анализа для корректировки стратегий.

Уметь:

оценивать эффективность различных каналов и инструментов продвижения

Уметь:

разрабатывать рекомендации по корректировке коммуникационной кампании

Владеть:

Навыками работы с базовыми инструментами веб-аналитики и медиамониторинга для отслеживания упоминаемости и тональности обсуждения туристской территории

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Интеракт.	Примечание
	Раздел 1. Модуль 1.						
1.1	Теоретические основы маркетинга туристских территорий. /Тема/	7	0				

1.2	Теоретические основы маркетинга туристских территорий. /Лек/	7	2	ПК-7.1-31 ПК-7.1-32	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5		
1.3	Теоретические основы маркетинга туристских территорий. /Пр/	7	6	ПК-7.1-У1			
1.4	Теоретические основы маркетинга туристских территорий. /Ср/	7	6	ПК-7.1-31			
1.5	Разновидности территориального маркетинга. Маркетинговый анализ и конкурентоспособность туристской территории /Тема/	7	0				
1.6	Разновидности территориального маркетинга. Маркетинговый анализ и конкурентоспособность туристской территории /Лек/	7	4	ПК-7.1-32			
1.7	Разновидности территориального маркетинга. Маркетинговый анализ и конкурентоспособность туристской территории /Пр/	7	10	ПК-7.1-У1 ПК-7.1-У2 ПК-7.1-В1			
1.8	Разновидности территориального маркетинга. Маркетинговый анализ и конкурентоспособность туристской территории /Ср/	7	10	ПК-7.1-32			
1.9	Сегментирование рынка и позиционирование туристской территории (региона) /Тема/	7	0				
1.10	Сегментирование рынка и позиционирование туристской территории (региона) /Лек/	7	2	ПК-7.1-31 ПК-7.1-32			
1.11	Сегментирование рынка и позиционирование туристской территории (региона) /Пр/	7	6	ПК-7.1-У2 ПК-7.1-У1 ПК-7.1-В1			
1.12	Сегментирование рынка и позиционирование туристской территории (региона) /Ср/	7	8	ПК-7.1-32			
	Раздел 2. Модуль 2.						
2.1	Организация маркетинга туристских территорий /Тема/	7	0				
2.2	Организация маркетинга туристских территорий /Лек/	7	2	ПК-7.2-31			
2.3	Организация маркетинга туристских территорий /Пр/	7	8	ПК-7.2-У1			
2.4	Организация маркетинга туристских территорий /Ср/	7	8	ПК-7.2-31			
2.5	Маркетинговые коммуникации в продвижении туристской территории. /Тема/	7	0				
2.6	Маркетинговые коммуникации в продвижении туристской территории. /Лек/	7	4	ПК-7.2-32			
2.7	Маркетинговые коммуникации в продвижении туристской территории. /Пр/	7	10	ПК-7.2-У2			
2.8	Маркетинговые коммуникации в продвижении туристской территории. /Ср/	7	6	ПК-7.2-32			
2.9	Управление имиджем туристской территории. /Тема/	7	0				
2.10	Управление имиджем туристской территории. /Лек/	7	2	ПК-7.2-32			

2.11	Управление имиджем туристской территории. /Пр/	7	8	ПК-7.2-В1 ПК-7.2-У2			
2.12	Управление имиджем туристской территории. /Ср/	7	6	ПК-7.2-32			
2.13	Экзамен /Тема/	7	0				
2.14	Экзамен /Экзамен/	7	36	ПК-7.1-31 ПК-7.1-32 ПК-7.1-У1 ПК-7.1-У2 ПК-7.1-В1 ПК-7.2-31 ПК-7.2-32 ПК-7.2-У1 ПК-7.2-У2 ПК-7.2-В1			

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

I. Практическая работа.

Практическая работа 1.

Тема: Сущность и понятия маркетинга туристских территорий.

Задание:

Представить в виде интеллект-карты сущность и структуру маркетинга туристских территорий (устное обсуждение).

Мини-игра с использованием ИИ на закрепление терминологии.

Практическая работа 2.

Тема: Туристский образ городов РФ

Задание:

Изучите туристский образ разных городов России до 2024 и в этом году

Изучите новости по ключевым запросам "Название выбранного города 2025 в различных поисковых системах. Также сделайте запросы на иностранном языке. Определите наиболее частые запросы. Составьте словарный ассоциативный ряд.

Изучите новости по ключевым запросам "Название выбранного города 2023, 2024 год" в различных поисковых системах.

Также сделайте запросы на иностранном языке. Определите наиболее частые запросы. Составьте словарный ассоциативный ряд.

Сравните оба полученных ассоциативных ряда между собой. Выявите сходства и различия.

Оформите полученные результаты анализа в виде презентации.

Практическая работа 3.

Тема: PEST-анализ основных субъектов РФ, конкурирующих с РТ.

Задание:

Изучить теорию по особенностям проведения PEST-анализа на уровне территории (устное обсуждение).

Логунцова, И. В. Маркетинг территорий : учебник и практикум для вузов / И. В. Логунцова, И. В. Малькова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 163 с. <https://urait.ru/viewer/marketing-territoriy-445033#page/41>

Провести PEST-анализ выбранного субъекта РФ.

Оформить результаты в виде презентации.

Практическая работа 4.

Тема: Сегментация сферы туризма прямых конкурентов РТ.

Задание:

Необходимо выбрать субъект РФ, который является прямым конкурентом РТ в туризме.

Провести анализ и сегментацию рынка туристских услуг данного субъекта по следующим параметрам:

изучить 5-6 основных направлений оказания туристских услуг (гостин. Деятельность, организация питания, транспорт, экскурсионная деятельность, музейная деятельность и др, представив характеристику их уровня развития;

выделить сильные и слабые стороны основных направлений оказания туристских услуг, обосновать это;

сделать сегментацию потребителей туристского продукта региона.

Ответ оформляется в виде презентации.

Форма выполнения: групповая (7-8 групп)

Практическая работа 5.

Тема: Позиционирование региона РФ в сфере туризма

Задание:

Выбрать 1 субъект РФ и найти официальный туристский портал данного региона. Ознакомиться с его структурой.

Выявить и описать наиболее сильные позиции данного региона в сфере туризма (структура: наиболее развитые виды туризма, наиболее конкурентоспособные туристские предложения по данным видам туризма, выделить направления,

которые имеют наибольшую перспективу развития).

Составить карту позиционирования по 3-4 наиболее развитым видам туризма в регионе.

Оформить результаты в виде презентации и прикрепить к данному заданию.

Практическая работа 5.

Тема: Оценка туристского бренда территории

Задание:

Согласно плану оценить выбранный самостоятельно туристский логотип субъекта РФ.

Оценить туристский бренд территории по его восприятию (параметры оценки представлены ниже), Оценку можно сделать также по 10 баллам. Необходимо пояснить свою позицию по каждому пункту.

Сделать выводы о эффективности существующего туристского бренда. Дать рекомендации по его развитию.

Представить результаты работы в виде презентации.

Практическая работа 6.

Тема: Разработка план-маркетинга для туристско-рекреационной территории.

Задание:

Составьте план маркетинга выбранной туристской территории: РФ, регион РФ, города. Необходимо разработать кампанию в разрезе следующих этапов:

Установление целей

Исследование потенциальных потребителей (сегмент рекламной кампании) и описание потребительского поведения

Определение бюджета

Выбор средств маркетинга (согласно комплекс-маркетингу территории: территориальный продукт, цена территориального продукта, размещение, распределение территориального продукта, продвижение территории.

Создание рекламных объявлений

Оценка эффективности

2. Кейсы.

Кейс 1: "Регион Чистых Вод" – От экологической проблемы к экологическому бренду

Контекст:

Регион "Чистых Вод" на протяжении десятилетий страдал от негативного первичного имиджа из-за серьезного загрязнения водных ресурсов промышленными предприятиями прошлого. Несмотря на то, что большинство загрязняющих производств закрыты, а экологическая ситуация постепенно улучшается, в общественном сознании сохраняется устойчивая ассоциация с экологическими проблемами. При этом регион обладает большим потенциалом для развития водного туризма и курортной зоны, так как здесь находится множество озер и рек, которые сейчас восстанавливаются.

Проблема:

Стойкий негативный экологический первичный имидж препятствует привлечению туристов, инвестиций в рекреационный сектор и отталкивает потенциальных жителей, несмотря на реальные улучшения в качестве окружающей среды.

Цель:

Трансформировать имидж "Региона Чистых Вод" в ведущее направление для экологически ответственного туризма и здорового образа жизни, создать требуемый имидж территории с восстановленной природой и высоким качеством жизни, основанным на чистоте окружающей среды.

1. Разработайте подходы к имиджеобразующей политике
2. Определить имиджевые инструменты "мягкой силы", которые возможно использовать в данном случае.
3. Разработать программу продвижения имиджа.
4. Определить подходы к учету факторов восприятия.
5. Ожидаемые результаты представить в виде KPI/

Кейс 2: "Наукоград Свободы" – От закрытого объекта к открытому инновационному центру

Контекст:

"Наукоград Свободы" – это исторически сложившейся крупный оборонный научно-исследовательский центр. Его "первичный имидж" ассоциируется с секретностью, строгим режимом и ограниченным доступом. После снятия части ограничений город столкнулся с проблемой "открытости" – потенциальные инвесторы и молодые специалисты не воспринимают его как современный, динамичный инновационный центр, предпочитая более известные и открытые технопарки. При этом в городе сосредоточены уникальные компетенции и высококвалифицированные кадры.

Проблема:

Негативный шлейф закрытости и секретности, препятствующий привлечению внешних инвестиций, талантливых специалистов и развитию новых, гражданских высокотехнологичных производств.

Цель:

Создать "требуемый имидж" "Наукограда Свободы" как открытого, динамичного, инновационного центра,

привлекательного для международного сотрудничества, развития стартапов и комфортной жизни высококвалифицированных специалистов.

1. Разработайте подходы к имиджеобразующей политике
2. Определите имиджевые инструменты "мягкой силы", которые возможно использовать в данном случае.
3. Разработать программу продвижения имиджа.
4. Определите подходы к учету факторов восприятия.
5. Ожидаемые результаты представить в виде KPI.

Кейс 3: Развитие экотуризма в уникальном природном уголке

Название кейса: "Эко-соседи: как найти общий язык для сохранения и развития уникальной экосистемы"

Описание проблемы:

Небольшой горный регион N, известный своей потрясающей природой, редкими видами растений и животных, становится объектом растущего интереса со стороны экотуристов. Местные жители, ведущие традиционное хозяйство (например, скотоводство, сбор дикоросов), обеспокоены потенциальным влиянием туристов на хрупкую экосистему. С другой стороны, предприниматели видят в росте турпотока возможность для развития малого бизнеса (гостевые дома, гиды, кафе). Администрация региона стремится к сбалансированному развитию, сохраняя природу и принося пользу местному населению.

Вопросы для студентов:

1. Идентифицируйте всех ключевых стейкхолдеров туристской территории в регионе N. Проведите их категоризацию (например, по уровню влияния, заинтересованности, отношению к проекту).
2. Опишите интересы и ожидания каждого из выявленных стейкхолдеров относительно развития экотуризма в регионе N. Какие у них могут быть опасения или потенциальные конфликты?
3. Предложите стратегию взаимодействия с каждым из ключевых стейкхолдеров для достижения консенсуса и формирования единой стратегии развития экотуризма. Какие методы коммуникации и вовлечения вы бы использовали?
4. Сформулируйте, как изучение стейкхолдеров может помочь избежать потенциальных конфликтов и обеспечить устойчивое развитие туристской территории в долгосрочной перспективе.

Кейс 4: Ребрендинг исторического города с ограниченными ресурсами

Название кейса: "Старый город, новый имидж: как объединить наследие и современность"

Описание проблемы:

Город X обладает богатой историей и архитектурным наследием, но его туристический имидж устарел и не привлекает современную аудиторию (молодежь, бизнес-туристов). Имеющиеся туристические объекты требуют реновации, а маркетинговые активности носят разрозненный характер. У города ограниченный бюджет на продвижение, и необходимо максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы, вовлекая всех, кто заинтересован в его развитии.

Вопросы для студентов:

1. Составьте полный список стейкхолдеров для города X, учитывая его историческую специфику и необходимость привлечения новой аудитории. Кто заинтересован в успехе ребрендинга?
2. Проанализируйте потенциальные выгоды и риски от ребрендинга для разных групп стейкхолдеров (например, местные жители, владельцы гостиниц и ресторанов, музейные работники, органы власти, представители креативных индустрий).
3. Разработайте план коммуникации со стейкхолдерами, направленный на формирование единого видения нового имиджа города и вовлечение их в реализацию маркетинговой стратегии. Какие инструменты вы бы использовали для каждого типа стейкхолдера?
4. Как привлечь и мотивировать негосударственные стейкхолдеры (например, бизнес, общественные организации, активных горожан) к участию в проекте по развитию туризма?

Пример из практики:

Процесс ребрендинга городов, таких как Ярославль ("Золотое кольцо России", но нуждающееся в обновлении имиджа), или многочисленные "малые города" с историческим потенциалом, которые пытаются привлечь туристов, но сталкиваются с нехваткой финансирования и разрозненностью усилий.

Кейс 4: Развитие портового города как морского хаба и туристического направления

Название кейса: "От контейнеров к круизам: трансформация портового города"

Описание проблемы:

Портовый город Y традиционно ориентирован на грузовые перевозки и судоходство. Однако, в последнее время наблюдается тенденция к увеличению числа морских круизных лайнеров, заходящих в порт, и растет интерес к развитию города как туристического направления. Это создает новые возможности, но также порождает противоречия: интересы портовых служб, грузоперевозчиков, местных жителей, владельцев гостиниц, туристических операторов, экологических

активистов (беспокоящихся об экологии порта и города) могут не совпадать.

Вопросы для студентов:

1. Определите всех основных стейкхолдеров в городе Y, чьи интересы связаны с развитием туризма и преобразованием портовой инфраструктуры. Учтите как традиционные, так и новые группы.
 2. Проведите анализ потенциальных выгод и угроз, которые несет развитие туризма и изменение фокуса порта для каждого типа стейкхолдеров. Какие могут возникнуть конфликты интересов?
 3. Разработайте матрицу стейкхолдеров, отражающую их уровень влияния и заинтересованности в развитии туризма. Какие группы требуют первоочередного внимания и каким образом?
 4. Предложите конкретные инструменты и подходы для управления отношениями со стейкхолдерами, чтобы обеспечить синергию между портовой деятельностью и развитием туризма. Как построить диалог между "портовым" и "туристическим" бизнесом?
- III. Тестирование (материалы представлены в фондах оценочных средства)
- IV. Тематика для подготовки докладов представлена в темах письменных работ.

Промежуточная аттестация - экзамен.

Теоретические вопросы.

1. Характеристика выставочной деятельности как средства продвижения туристских территорий.
2. Роль рекламы в СМИ в продвижении туристских территорий.
3. Использование современных технологий в маркетинге туристских территорий.
4. Анализ факторов внешней среды, влияющих на маркетинг туристских территорий.
5. Основные элементы системы маркетинга туристских территорий.
6. Практические задачи маркетинга туристских территорий.
7. Рекламные и ознакомительные туры как эффективное средство продвижения туристских территорий.
8. Основные методы сбора первичной маркетинговой информации.
9. Понятие и значение имиджа туристской территории (региона, турцентра, туристской дестинации).
10. Применение STEEP/PEST-анализа для изучения внешней среды туристской территории.
11. Основные понятия в области туристско-рекреационного районирования (курорты, курортные местности, туристские центры и др.).
12. Отличия сегментации рынка для предприятия туризма и для отдельной территории.
13. Процессный подход к маркетингу имиджа туристской территории: основные этапы и элементы
14. Социкультурные признаки сегментации территории.
15. Имиджевое позиционирование туристско-рекреационных территорий.
16. Подходы к популяризации известных историко-культурных объектов на целевые туристские рынки.
17. Основные понятия и виды брендов в контексте брендинга туристско-рекреационных территорий.
18. Особенности процесса формирования бренда туристско-рекреационной территории.
19. Инструменты продвижения туристских территорий на внутреннем рынке.
20. Методы продвижения туристских территорий на внешнем рынке.
21. Этапы формирования программ развития туристско-рекреационных центров.
22. Индекс бренда государств С. Анхольта. Сущность, методика подсчета.
23. Маркетинг туристских территорий: понятие, основные цели, функции и задачи.
24. Основные стратегические направления маркетинга туристской территории. Характеристика основных участников (субъектов) маркетинга туристской территории.
25. Критерии оценки эффективности бренда туристской территории.
26. Факторы, определяющие уровень конкурентоспособности туристской территории.
27. Характеристика основных элементов, характеризующих маркетинговую деятельность туристско-рекреационных территорий.
28. Экономические показатели для оценки уровня регионального спроса и предложения.
29. Основные понятия в области туристских и рекреационных ресурсов, их роль и значение в формировании территориальных турпродуктов и укреплении имиджа туристско-рекреационных территорий.
30. Отличия комплекс-маркетинга туристской территории от комплекса-маркетинга туристского предприятия.
31. Классификация туристских ресурсов.
32. Целевые группы туристской территории: характеристика и классификация.
33. Конфликты между целевыми группами туристской территории и способы их разрешения.
34. Понятие комплекса маркетинга туристских территорий, роль и значение базовых элементов (продукт, цена, каналы сбыта, продвижение) в формировании региональных маркетинговых программ.
35. Помехи в коммуникациях территории и потенциальных туристов.
36. Структура территориального продукта, уровни туристского продукта региона.
37. Комплексный подход к формированию и продвижению регионального туристского продукта.
38. Цена территориального турпродукта, как элемент маркетинга, основные понятия и сущность.
39. Типы стратегий коммуникации для привлечения инвесторов в регион.
40. Каналы сбыта территориального турпродукта, основные понятия, задачи и функции каналов продвижения.
41. Реклама туристских территорий. Виды и особенности.
42. Сайт туристской администрации как важнейший инструмент продвижения территории.
43. Характеристика важнейших каналов продвижения территориальных туристских продуктов и услуг.

44. Значение стереотипов в формировании имиджа территории.
45. Имиджевые инструменты «мягкой силы» и их влияние на укрепление имиджа сферы туризма регионов и РФ в целом.

Практические задания.

1. Практика. Туристский образ города Казань после проведения международных событий 2024 г.
2. Практика. Оценка туристского бренда выбранной территории.
3. Практика. Разработка плана маркетинга туристской территории.
4. Практика. Позиционирование региона РФ в сфере туризма.

5.2. Темы письменных работ

Темы докладов на заданную тему (СРС)

1. Теоретические и методологические основы брендинга территорий: специфика применения в туристско-рекреационной сфере.
2. Стратегия ребрендинга туристской территории как ответ на кризис имиджа или изменение рыночных условий.
3. Культурно-исторический код территории как фундамент формирования аутентичного бренда.
4. Визуальные и вербальные компоненты идентичности бренда территории: герб, символика, слоган, нарратив.
5. Гастрономическая составляющая в формировании уникального потребительского предложения и бренда региона.
6. Управление брендом территории на основе государственно-частного партнерства: модели и конфликты интересов.
7. Брендинг малых городов и сельских территорий: проблемы преодоления стереотипов и поиск точки роста.
8. Событийный календарь как инструмент динамичного развития и актуализации бренда территории.
9. Оценка экономической эффективности и нематериальной стоимости бренда туристской территории.
10. Бренд столицы и бренд региона: проблемы конкуренции, синергии и формирования единого пространства.
11. Этические дилеммы брендинга территорий, связанных со сложным историческим наследием.
12. Цифровая среда как пространство для формирования и деформации бренда территории: управление репутацией.
13. Инструменты «мягкой силы» в международном брендинге туристских территорий на примере конкретных государств.
14. Формирование системы суббрендов (городов, маршрутов) в рамках общего бренда региона.
15. Аутентичность versus коммерциализация: поиск баланса в процессе брендинга культурных объектов.
16. Эволюция концепции маркетинга мест: от классического подхода к управлению дестинациями.
17. Применение процессного подхода к формированию и продвижению имиджа туристской территории.
18. Сегментация рынка для территории: критерии и методы выделения целевых групп, отличные от корпоративного маркетинга.
19. STEP/PEST-анализ макросреды как основа для разработки адаптивных маркетинговых стратегий территории.
20. Комплекс маркетинга (маркетинг-микс) для территории: специфика элементов «продукт», «цена», «распространение», «продвижение».
21. Формирование комплексного туристского продукта территории: уровни, структура и роль ключевых ресурсов.
22. Ценовая политика в территориальном маркетинге: регулирование доступности и формирование ценового образа.
23. Каналы распространения и продвижения территориального турпродукта: эволюция роли туроператоров, агрегаторов и прямых коммуникаций.
24. Выставочно-ярмарочная деятельность как инструмент установления профессиональных контактов и презентации территории.
25. Организация рекламных и ознакомительных туров: методика отбора участников и оценки эффективности.
26. Роль средств массовой информации в формировании массового восприятия туристского потенциала территории.
27. Современные информационные технологии в маркетинге территорий: геоинформационные системы, мобильные приложения, виртуальные гиды.
28. Сайт органа туристской администрации как ключевой элемент информационной и коммуникационной политики.
29. Контент-маркетинг и сторителлинг в продвижении территории: создание привлекательных нарративов.
30. Использование возможностей виртуальной и дополненной реальности для презентации объектов культурного наследия.
31. Маркетинг устойчивого развития территории: продвижение экологических практик и ответственного туризма.
32. Анализ факторов конкурентоспособности туристско-рекреационной территории и методы их оценки.
33. Маркетинговая стратегия преодоления последствий кризисных ситуаций (пандемии, геополитические события).
34. Проблема «перегрузки» (овертуризма) популярных дестинаций и маркетинговые инструменты управления потоками.
35. Практические задачи маркетинга на разных этапах жизненного цикла туристской территории.
36. Сегментация по психографическим признакам: подходы к продвижению wellness- и эко-туризма.
37. Маркетинг специализированных видов туризма (научный, промышленный, гастрономический) как инструмент диверсификации.
38. Роль креативных индустрий в обновлении имиджа и маркетингового предложения промышленных регионов.
39. Методы сбора и анализа первичной маркетинговой информации для нужд территориального управления.
40. Экономические показатели для оценки регионального туристского спроса и эффективности предложения.
41. Туристско-рекреационное районирование: классификация территорий и ее значение для маркетингового позиционирования.
42. Коммуникационные стратегии для привлечения инвестиций в туристскую инфраструктуру региона.
43. Маркетинговое обеспечение развития туристско-рекреационных кластеров.
44. Анализ помех в коммуникациях между территорией и потенциальными туристами (информационных, культурных,

психологических).

45. Роль местного сообщества как амбассадора территории и объекта маркетинговых программ.

46. Интеграция маркетинговых усилий различных предприятий на территории в рамках единой региональной программы.

47. Правовые и этические ограничения в рекламе и продвижении туристских территорий.

48. Стратегии популяризации малоизвестных историко-культурных объектов для целевых нишевых рынков.

49. Методика разработки и реализации комплексной программы развития туристского центра.

50. Сравнительный анализ эффективности традиционных и цифровых инструментов продвижения на внутреннем и внешнем рынках.

5.3. Фонд оценочных средств

Вопросы тестирования

Ключевое отличие бренда территории от ее имиджа заключается в том, что бренд — это:

- а) Спонтанно сложившееся в массовом сознании представление.
- б) Управляемый, целенаправленно формируемый комплекс ассоциаций и обещаний.
- в) Синоним известности и популярности места.
- г) Исключительно визуальный идентификатор (логотип, герб).

Какой из перечисленных инструментов продвижения наиболее эффективен для установления прямых контактов с туроператорами и формирования профессионального мнения о территории?

- а) Нативная реклама в социальных сетях.
- б) Участие в специализированной туристской выставке.
- в) Размещение наружной рекламы в крупных городах.
- г) Проведение масштабного фестиваля для местных жителей.

Основная цель STEP/PEST-анализа в маркетинге территории — это:

- а) Оценка конкурентоспособности конкретных отелей.
- б) Изучение внутренних ресурсов и инфраструктуры.
- в) Выявление и систематизация факторов макросреды (социальных, технологических, экономических, политических).
- г) Сегментация потребительского рынка.

Ключевая проблема, которую призван решить маркетинг в условиях «овертуризма», — это:

- а) Недостаточная известность территории.
- б) Дисбаланс между туристскими потоками и пропускной способностью экосистемы/инфраструктуры.
- в) Низкая средняя цена туристского продукта.
- г) Отсутствие бренда у территории.

«Продуктом» в комплексе маркетинга территории является:

- а) Отдельная гостиница или музей.
- б) Совокупность туристских ресурсов, услуг и впечатлений, предлагаемых туристу.
- в) Рекламный буклет о регионе.
- г) Цена турпакета.

Какие из перечисленных элементов являются составляющими комплекса маркетинга (4Р) для туристской территории? (Выберите 3 варианта)

- а) Product (Территориальный турпродукт).
- б) Profit (Прибыль).
- в) Price (Ценовая политика/образ).
- г) Promotion (Комплекс продвижения).
- д) Personnel (Персонал предприятий).
- е) Place (Каналы распределения и доступности).

Какие из перечисленных характеристик относятся к понятию «устойчивый туризм», продвигаемому в рамках современного территориального маркетинга? (Выберите 3 варианта)

- а) Максимизация туристского потока любой ценой.
- б) Сохранение природного и культурного наследия.
- в) Минимизация экономической выгоды для местного сообщества.
- г) Социально-экономическая benefit местного населения.
- д) Ориентация только на VIP-туристов.

Какие из перечисленных групп являются первичными целевыми аудиториями (стейкхолдерами) маркетинга туристской территории? (Выберите 3 варианта)

- а) Потенциальные и реальные туристы.
- б) Инвесторы в туристскую инфраструктуру.
- в) Конкурирующие территории.
- г) Туроператоры и турагенты.
- д) Жители соседних регионов, не вовлеченные в туризм.

Основные задачи государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере маркетинга территории включают: (Выберите 3

варианта)

- а) Полную передачу функций продвижения коммерческим структурам.
- б) Консолидацию финансовых ресурсов.
- в) Координацию маркетинговых усилий различных субъектов.
- г) Ликвидацию частных туристских предприятий.
- д) Создание единой стратегии и бренда.

Критериями для сегментации рынка при продвижении территории могут служить: (Выберите 3 варианта)

- а) Географическое происхождение туристов.
- б) Психографические характеристики (стиль жизни, ценности).
- в) Уровень доходов директора турфирмы.
- г) Цели поездки (рекреация, познание, бизнес).
- д) Юридическая форма собственности местных ресторанов.

Установите соответствие между видом анализа и его объектом:

STEP/PEST-анализ

SWOT-анализ

Анализ конкурентоспособности

Сегментация рынка

- А. Выявление сильных и слабых сторон самой территории, возможностей и угроз внешней среды.
- Б. Изучение социальных, технологических, экономических и политических факторов макросреды.
- В. Выявление групп потребителей со схожими характеристиками и потребностями.
- Г. Сравнение территории с другими дестинациями по ключевым параметрам (ресурсы, инфраструктура, имидж).

Установите соответствие между инструментом продвижения и его основной коммуникационной задачей:

Рекламный (ознакомительный) тур

Официальный сайт DMO

Участие в международной выставке

Создание вирусного видеоролика в соцсетях

- А. Предоставление исчерпывающей официальной информации, формирование доверия.
- Б. Формирование эмоционального интереса и широкого охвата аудитории.
- В. Прямая презентация продукта профессионалам отрасли, установление деловых контактов.
- Г. Обеспечение личного, глубокого впечатления о территории для влиятельных посредников или журналистов.

Установите соответствие между элементом бренда территории и его описанием:

Бренд-идентичность

Позиционирование

Бренд-имидж

Атрибуты бренда

- А. Место, которое бренд занимает в сознании целевой аудитории относительно конкурентов.
- Б. Как создатели хотят, чтобы бренд воспринимался (задуманный образ).
- В. Восприятие бренда потребителем (реальный образ).
- Г. Материальные (логотип, цвета) и вербальные (слоган, история) носители.

Расположите в логической последовательности этапы классического процесса формирования бренда территории:

- а) Разработка визуальной и вербальной идентичности.
- б) Аудит текущего имиджа и анализ ресурсов.
- в) Позиционирование (формулировка ключевой идеи и обещания).
- г) Внедрение и коммуникация бренда целевым аудиториям.
- д) Сегментация рынка и выбор целевых аудиторий.

Расположите этапы разработки комплексной маркетинговой программы для территории в правильном порядке:

- а) Реализация и оперативное управление программой.
- б) Проведение ситуационного анализа (SWOT, PEST, конкурентов).
- в) Определение целей и задач маркетинга.
- г) Формирование бюджета и выбор инструментов маркетинга-микса.
- д) Оценка эффективности и обратная связь.
- е) Сегментация рынка и позиционирование территории.

Часть 5: Открытые вопросы (краткий ответ)

Назовите три основные функции маркетинга туристской территории.

В чем заключается ключевое отличие «цены» в маркетинге территории от цены на продукт отдельного отеля?
 Перечислите три основных канала распределения (дистрибуции) туристского продукта территории.
 Что такое «уникальное торговое предложение» (УТП) территории и как оно связано с позиционированием?
 Назовите два основных количественных и два качественных показателя для оценки эффективности маркетинговой деятельности территории.

Что понимается под «территориальным турпродуктом» в широком смысле?
 Дайте определение понятию «имидж туристской территории».
 Что такое «стейкхолдеры» (заинтересованные стороны) в контексте маркетинга территории?
 Раскройте суть понятия «позиционирование туристской территории».
 Что означает аббревиатура DMO и какова ее основная роль?

Исторический малый город, известный одним старинным промыслом, страдает от сезонности и стареющего населения. Туристы приезжают только на 2-3 часа. Какие два стратегических направления маркетинга и брендинга вы предложите для решения этой проблемы?
 После негативного события, широко освещенного в СМИ, туристский поток в безопасный и не затронутый событием регион резко упал из-за обобщенного восприятия. Какой раздел маркетинга и какие первые три практических шага должны быть предприняты администрацией?
 Популярный природный заповедник столкнулся с проблемой мусора и деградации троп из-за чрезмерного наплыва туристов в летние месяцы. Как, используя инструменты маркетинга, можно управлять спросом, не теряя доходы? Назовите два конкретных инструмента.

Главная цель маркетинга территории — немедленное увеличение турпотока любыми средствами. (Верно/Неверно)
 Бренд территории формируется только рекламными усилиями. (Верно/Неверно)
 Внутренний маркетинг, направленный на местных жителей, является важной частью общей стратегии. (Верно/Неверно)
 Ценовая политика для территории заключается исключительно в установлении низких цен для привлечения туристов. (Верно/Неверно)
 Инвестиционный маркетинг территории — это задача, не связанная с туристским маркетингом. (Верно/Неверно)

Какое понятие является лишним в ряду, и почему?
 Каналы продвижения территории: Официальный сайт, Туроператорский каталог, Социальные сети, Себестоимость услуг отеля.
 Какая характеристика является лишней для описания «успешного бренда территории», и почему?
 Аутентичность, Универсальность (нравится всем), Эмоциональная вовлеченность, Отличительность от конкурентов.

Какой инструмент является лишним в контексте сбора первичной маркетинговой информации о туристах, и почему?
 Анализ данных с камер видеонаблюдения, Анкетирование туристов на выезде, Фокус-группа с гидами, Изучение годового отчета конкурирующего региона.

На основе упрощенных данных рассчитайте коэффициент сезонности для июля (пиковый месяц), если среднемесячное число туристов за год составляет 10 тыс. человек, а в июле было принято 18 тыс. человек. О чем говорит полученное значение?
 Доля туризма в ВРП региона выросла за год с 5% до 5.5%, при этом общий ВРП не изменился. О чем это может свидетельствовать с точки зрения эффективности маркетинга и развития отрасли?

Чем отличается сегментация рынка, проводимая для отдельного отеля, от сегментации, проводимой для целого региона?
 Сравните основные задачи рекламы территории в СМИ и организации рекламного тура. В чем принципиальная разница в подходах и аудиториях?

(Выбор одного) Основной источник первичной маркетинговой информации о мнении туристов:
 а) Статистические сборники Росстата.
 б) Полевые опросы и анкетирование.
 в) Анализ новостных лент.
 г) Данные о продажах туроператора.

(Несколько правильных) Какие из перечисленных факторов НЕ относятся к политико-правовым факторам макросреды (Р в PEST):
 а) Изменение визового режима.
 б) Введение экологического сбора для туристов.
 в) Мода на здоровый образ жизни.
 г) Снижение курса национальной валюты.

(Соответствие) Установите соответствие между типом ресурса и примером:

Природный рекреационный ресурс

Культурно-исторический ресурс

Социально-экономический ресурс

А. Квалифицированные кадры в сфере гостеприимства.

Б. Минеральный источник.

В. Фестиваль современного искусства.

Г. Крепость XVI века.

(Краткий ответ) Назовите два ключевых отличия «маркетинга впечатлений» от классического маркетинга услуг применительно к территории.

(Определение) Что такое «легенда территории» в контексте брендинга?

(Ситуация) Регион позиционируется как «экологически чистый». При этом по дороге к основным достопримечательностям туристы проезжают заброшенные промышленные зоны, создающие негативное впечатление. В чем заключается основная маркетинговая проблема?

(Верно/Неверно) Индекс Анхольта оценивает только туристскую привлекательность стран. (Верно/Неверно)

(Лишнее) В структуру территориального турпродукта входят: Достопримечательности, Транспортная доступность, Услуги размещения, Финансовый отчет администрации, Сувенирная продукция. Что лишнее?

(Последовательность) Расположите в порядке приоритета цели продвижения территории на новом рынке:

а) Формирование лояльности.

б) Создание осведомленности.

в) Стимулирование пробной поездки.

(Сравнение) Сравните роль социальных сетей и официального сайта в продвижении территории. Какой канал более эффективен для формирования доверия, а какой — для создания вовлеченности и виральности?

5.4. Перечень видов оценочных средств

Практические работы

Кейсы

Презентация докладов

Устные, письменные ответы

Тестирование

Экзамен

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Оценочные средства, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Практическая работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Результаты выполнения работы не удовлетворяют всем требованиям, установленным преподавателем к данному виду работы.

Низкий (Удовлетворительно) - Работа с преобладанием компиляции, отсутствие творческого и самостоятельного подхода к раскрытию темы.

Средний (Хорошо) - Работа, содержащая элементы компиляции с соответствием основным требованиям к оформлению и содержанию работы – средний уровень

Высокий (Отлично) - Самостоятельная, творческая, неординарная, полностью раскрывающая тему, отличающаяся разносторонностью подходов, логичная, содержащая обоснованные выводы, оформленная в соответствии с требованиями работа – высокий уровень.

Устный опрос, собеседование:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Ответ на поставленный вопрос отсутствует. Студент демонстрирует полное непонимание проблемы.

Низкий (Удовлетворительно) - Дан неполный ответ на поставленные вопросы, в ответе присутствуют ошибки и неточности, не использованы философские термины. Студент демонстрирует поверхностное понимание проблемы, не способен ответить на дополнительные вопросы.

Средний (Хорошо) - Дан полный ответ на поставленные вопросы, однако студент затрудняется с приведением конкретных примеров. Используются философские термины. Неполные ответы на дополнительные вопросы.

Высокий (Отлично) - Дан полный развернутый ответ на поставленные вопросы с приведением конкретных примеров, использованы профессиональные термины, ошибки отсутствуют. Студент демонстрирует глубокое понимание проблемы, дает полноценные ответы на дополнительные вопросы

Доклад на заданную тему:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Тема не раскрыта, реферат но-сит описательный характер, источники обоснованы или не приведены, нарушена структура.

Низкий (Удовлетворительно) - Тема раскрыта частично, мате-риал подобран, но анализ поверхностен, список источников ограничен, структура нечеткая.

Средний (Хорошо) - Тема раскрыта достаточно полно, материал хорошо подобран и систематизирован, привлечены основные источники, логическая структура, аргументированные выводы.

Высокий (Отлично) - Тема раскрыта полностью и глубоко, материал тщательно показан и проанализирован, использованы авторитетные источники, четкая структура, самостоятельное осмысление проблемы, корректное оформление с

соблюдением всех требований.

Контрольная работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Выполнено менее 50% заданий.

Низкий (Удовлетворительно) - Выполнено 50-70% заданий, допущены ошибки, пояснения неполные, некоторые задания выполнены неправильно.

Средний (Хорошо) - Выполнено 70-85% заданий, допущены незначительные ошибки, решения содержат объяснения, методология соответствует курсу.

Высокий (Отлично) - Выполнено 85-100% заданий, ошибки, недостатки или минимальны, полные и четкие объяснения всех решений, применены корректные методы, оформление работ в соответствии с требованиями.

Эссе:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Позиция автора не выражена или неясна, аргументация отсутствует, материал не организован и не логичен, нарушены требования к оформлению.

Низкий (Удовлетворительно) - Позиция автора обозначена, но аргументация слабая, логика изложений нарушена местами, структура неполная, стиль неровный.

Средний (Хорошо) - Позиция автора изложена ясно, приводит убедительные аргументы, логичное и связное изложение, соответствующая структура (введение, основная часть, заключение), стиль соответствует сути жанра.

Высокий (Отлично) - Оригинальная и четко выраженная авторская позиция, глубокие и разносторонние аргументы, блестящее логическое построение, совершенное соответствие эссе, образный и выразительный стиль, демонстрирующее личное видение проблемы, идеальное оформление.

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Оцениваемые компетенции: ПК-1, ПК-3.

Промежуточная аттестация проводится путем тестирования на компьютере в ЭИОС Университета.

Соответствие набранных баллов уровню сформированности компетенций:

- не аттестован - 0 – 14;
- низкий - 15 – 32;
- средний - 33 – 42;
- высокий - 43 – 50.

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины:

- не аттестован - 0 – 14;
- низкий - 15 – 32;
- средний - 33 – 42;
- высокий - 43 – 50.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации:

- не аттестован - 0 – 14;
- низкий - 15 – 32;
- средний - 33 – 42;
- высокий - 43 – 50.

Итоговая оценка сформированности компетенций:

- не аттестован - 0 – 50;
- низкий - 51 – 65;
- средний - 66 – 84;
- высокий - 85 – 100.

При итоговом оценивании сформированности компетенций оценки переводятся из 100-балльной в 4-балльную систему по следующему принципу:

Рейтинговая оценка 50 и менее - Неудовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Не аттестован.

Рейтинговая оценка 51 – 65 - Удовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Низкий.

Рейтинговая оценка 66 – 84 - Хорошо - Уровень сформированности компетенции - Средний.

Рейтинговая оценка 85 – 100 - Отлично - Уровень сформированности компетенции - Высокий.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛП.1	Джанджугазова Е. А.	Маркетинг туристских территорий: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
ЛП.2	Восколович Н. А.	Маркетинг туристских услуг: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
ЛП.3	Королева О. В., Милинчук Е. С.	Брендинг туристских территорий: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025

Л1.4	Логунцова И. В., Малькова И. В.	Маркетинг территорий: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л1.5	Кириянова Л. Г.	Маркетинг и брендинг туристских дестинаций: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2025

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Семенова Л. М.	Маркетинг в рекламе. Имиджбилдинг: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л2.2	Селентьева Д. О.	Политическая имиджелогия: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л2.3		Маркетинг территорий: учебно-методическое пособие	Липецк: Липецкий ГПУ, 2017
Л2.4	Семилетова Я. И.	Маркетинг территорий: учебное пособие	Санкт-Петербург: СПбГАУ, 2018
Л2.5	Касимова Д. М., Шведов Л. А.	Маркетинг территорий: учебно-методическое пособие	Москва: РУТ (МИИТ), 2018

6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

6.3.1.1	"Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в ПТ № 148-р от 14.06.2016
6.3.1.2	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
6.3.1.3	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)
6.3.1.4	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
6.3.1.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)"
6.3.1.6	Программы для ЭВМ "САМОтурагент" для учебных заведений (Сублицензионный договор с ООО "САМО Плюс" № 200 от 23.11.2020 г.)

6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

6.3.2.1	Раздел о туризме на сайте Министерства экономического развития Российской Федерации. Режим доступа – https://www.economy.gov.ru/material/directions/turizm/?ysclid=ln4ido3r9r946080267
6.3.2.2	Статистика по туризму на сайте Росстата. Режим доступа – https://rosstat.gov.ru/statistics/turizm
6.3.2.3	Портал национальных проектов России раздел национальный проект «Туризм и индустрия гостеприимства» https://национальныепроекты.рф/projects/turizm?ysclid=ln4imy59lh494572791
6.3.2.4	Туристический портал России «Russian travel». Режим доступа – www.russia.travel
6.3.2.5	Главный информационный портал Российского союза туристической индустрии (РСТ). Режим доступа – http://rata.ru/
6.3.2.6	Официальный сайт Ассоциации туроператоров России. Режим доступа – www.atorus.ru
6.3.2.7	Сайт Государственного комитета Республики Татарстан по туризму. Режим доступа – http://tourism.tatarstan.ru/rus/index.htm
6.3.2.8	Сайт Дирекции по развитию природных территорий и экотуризма. Режим доступа – http://ecotourism.tatar/?ysclid=ln4ised7x5225145085

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

7.1	Компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
-----	---

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Подготовительный этап:

Внимательно ознакомьтесь с входными данными, заданиями и требованиями.

Убедитесь, что у вас есть все необходимые материалы и источники информации.

Процесс выполнения:

Планируйте свою работу: определите последовательность выполнения заданий.

Работайте последовательно, внимательно читая каждый вопрос или задание.

Используйте учебные материалы, пособия, дополнительные источники информации.

Придерживайтесь требований по оформлению работы (структура, оформление пояснений, использования литературы).

Качество выполнения:

Проверяйте свои ответы на логичность и полноту.

При необходимости корректируйте ошибки и дополняйте задания.

Сроки и сдача работы:

Соблюдайте установленный срок.

Перед сдачей проверьте работу на наличие ошибок, оформление и полноту.

Дополнительные рекомендации:

Не бойтесь задавать вопросы преподавателю по неясным моментам.

Используйте дополнительные источники (учебники, интернет, консультации).

Постарайтесь выполнить работу самостоятельно, избегая плагиата.

Оформление работы:

Текст работы содержит введение, основную часть и заключение (при необходимости).

Оформляйте в соответствии с требованиями (шрифт, межстрочный интервал, поля).

Указывайте список использованных источников.

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0

до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х

модулей). Выполнение заданий на этапе сдачи зачета и экзамена по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи зачета и экзамена.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью учебного процесса, поскольку именно она позволяет углубить теоретические знания, приобрести практические навыки и, что особенно важно, сформировать и развить профессиональные компетенции.

Целью самостоятельной работы является:

- Систематизация и закрепление полученных знаний по основным разделам и темам дисциплины.
- Развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, специальной литературой и информационно-правовыми системами.
- Формирование способности к анализу практических ситуаций, выбору оптимальных решений и оценке их последствий для эффективной деятельности предприятия.
- Приобретение опыта обоснования своих решений и представления результатов работы.

Общие рекомендации по организации самостоятельной работы

Для достижения наилучших результатов рекомендуется придерживаться следующих принципов:

- Систематичность: регулярно уделяйте время изучению материала. Пробелы в одной теме затруднят понимание последующих.
- Планирование: составляйте индивидуальный план самостоятельной работы на неделю/месяц, распределяя нагрузку равномерно.
- Активное чтение: читайте не пассивно, а с карандашом в руке, делая пометки, выделяя ключевые определения, формулируя вопросы.
- Конспектирование: ведите конспекты, таблицы, схемы, которые помогут структурировать информацию и облегчат ее запоминание.
- Критическое осмысление: всегда задавайте вопросы "почему?", "как это повлияет?", "какие есть альтернативы?". Не просто запоминайте, а пытайтесь понять логику и смысл.
- Использование различных источников: не ограничивайтесь одним учебником. Сверяйте информацию, ищите дополнительные разъяснения.
- Самоконтроль: после изучения каждой темы проверяйте свои знания с помощью контрольных вопросов, тестовых заданий или решая небольшие задачи.
- Обратная связь: не стесняйтесь обращаться к преподавателю за консультацией при возникновении затруднений.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает следующие основные виды:

- Изучение теоретического материала: проработка конспектов лекций, основной и дополнительной литературы, а также нормативно-правовых актов.
- Работа с нормативно-правовыми актами и информационно-правовыми системами: поиск, анализ и интерпретация действующих законов и подзаконных актов.
- Решение практических задач и кейсов: применение теоретических знаний для анализа ситуаций и принятия обоснованных решений.
- Подготовка к семинарским/практическим занятиям: изучение тем, подготовка докладов, выступлений, ответов на вопросы.
- Выполнение индивидуальных заданий: подготовка рефератов, эссе, презентаций, мини-проектов.
- Самоконтроль: выполнение тестовых заданий, решение контрольных вопросов.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
 УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
 УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»**



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по УРиЦТ

А.В. Павлова

22.05.25 г.

Рабочая программа дисциплины **Брендинг туристских территорий**

Закреплена за кафедрой

Кафедра сервиса и туризма

Учебный план

43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий

Квалификация

бакалавр

Форма обучения

очная

Общая трудоемкость

4 ЗЕТ

Часов по учебному плану

144

Виды контроля в семестрах:

в том числе:

экзамены 7

аудиторные занятия

64

самостоятельная работа

44

часов на контроль

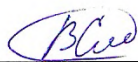
36

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	48	48	48	48
Итого ауд.	64	64	64	64
Контактная работа	64	64	64	64
Сам. работа	44	44	44	44
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

Автор (ы) программы:

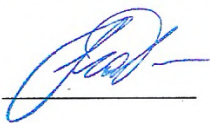
к.п.н., доц., Сморчков Валерий Юрьевич



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 13.03.2025 г. № 8

Зав. кафедрой Веслогузова М.В.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	Сформировать у студентов систему теоретических знаний и практических навыков в области брендинга туристских территорий, необходимых для разработки и реализации стратегий повышения привлекательности, конкурентоспособности и эффективного продвижения регионов (территорий) на туристском рынке.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.В.ДВ.07
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Экономика туризма	
2.1.2	Маркетинг в туризме	
2.1.3	Туристско-рекреационное ресурсоведение	
2.1.4	География туризма	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Туристско-рекреационное проектирование территорий	
2.2.2	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ**ПК-7: Способен к продвижению туристского продукта с использованием современных технологий**

ПК-7.1: Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского продукта

Знать:
ключевые инструменты позиционирования и продвижения туристской территории
Знать:
составляющие туристского бренда территории
Уметь:
разрабатывать комплексный план маркетинговых коммуникаций для продвижения туристской территории
Уметь:
формулировать уникальное торговое предложение (УТП) и ключевое сообщение для целевых сегментов на основе выбранной стратегии позиционирования туристской территории
Владеть:
Навыками подбора и использования конкретных инструментов продвижения для формирования имиджа территории.

ПК-7.2: Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний

Знать:
систему ключевых показателей эффективности (KPI) для оценки мероприятий по продвижению туристской территории
Знать:
методы анализа конкурентного окружения и оценки имиджа территории, а также принципы проведения SWOT-анализа для корректировки стратегий.
Уметь:
оценивать эффективность различных каналов и инструментов продвижения
Уметь:
разрабатывать рекомендации по корректировке коммуникационной кампании
Владеть:
Навыками работы с базовыми инструментами веб-аналитики и медиамониторинга для отслеживания упоминаемости и тональности обсуждения туристской территории

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1. Модуль 1.						
1.1	Роль и значение брендинга в туризме. Брендинг туристских территорий. /Тема/	7	0				

1.2	Роль и значение брендинга в туризме. Брендинг туристских территорий. /Лек/	7	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5		
1.3	Роль и значение брендинга в туризме. Брендинг туристских территорий. /Пр/	7	6				
1.4	Роль и значение брендинга в туризме. Брендинг туристских территорий. /Ср/	7	6				
1.5	Реализация комплекса бренд-маркетинга на примере туристских дестинаций (территорий) /Тема/	7	0				
1.6	Реализация комплекса бренд-маркетинга на примере туристских дестинаций (территорий) /Лек/	7	4				
1.7	Реализация комплекса бренд-маркетинга на примере туристских дестинаций (территорий) /Пр/	7	10				
1.8	Реализация комплекса бренд-маркетинга на примере туристских дестинаций (территорий) /Ср/	7	10				
1.9	Разработка идентичности и идентификаторов бренда туристской территории. /Тема/	7	0				
1.10	Разработка идентичности и идентификаторов бренда туристской территории. /Лек/	7	2				
1.11	Разработка идентичности и идентификаторов бренда туристской территории. /Пр/	7	6				
1.12	Разработка идентичности и идентификаторов бренда туристской территории. /Ср/	7	8				
	Раздел 2. Модуль 2.						
2.1	Управление коммуникациями бренда, взаимодействие с потребителями в ходе бренд-коммуникаций. /Тема/	7	0				
2.2	Управление коммуникациями бренда, взаимодействие с потребителями в ходе бренд-коммуникаций. /Лек/	7	2				
2.3	Управление коммуникациями бренда, взаимодействие с потребителями в ходе бренд-коммуникаций. /Пр/	7	8				
2.4	Управление коммуникациями бренда, взаимодействие с потребителями в ходе бренд-коммуникаций. /Ср/	7	8				
2.5	Маркетинговые коммуникации в продвижении туристской территории. /Тема/	7	0				
2.6	Управление развитием брендов. Финансовые аспекты брендинга. /Лек/	7	4				
2.7	Управление развитием брендов. Финансовые аспекты брендинга. /Пр/	7	10				
2.8	Управление развитием брендов. Финансовые аспекты брендинга. /Ср/	7	6				
2.9	Оценка стоимости бренда бренда туристской территории /Тема/	7	0				
2.10	Оценка стоимости бренда бренда туристской территории /Лек/	7	2				
2.11	Оценка стоимости бренда бренда туристской территории /Пр/	7	8				
2.12	Оценка стоимости бренда бренда туристской территории /Ср/	7	6				

2.13	Экзамен	7	0				
	/Тема/						
2.14	Экзамен /Экзамен/	7	36				

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

I. Практическая работа.

Практическая работа 1.

Тема: Сущность и понятия маркетинга туристских территорий.

Задание:

Представить в виде интеллект-карты сущность и структуру маркетинга туристских территорий (устное обсуждение).

Мини-игра с использованием ИИ на закрепление терминологии.

Практическая работа 2.

Тема: Туристский образ городов РФ

Задание:

Изучите туристский образ разных городов России до 2024 и в этом году

Изучите новости по ключевым запросам "Название выбранного города 2025 в различных поисковых системах. Также сделайте запросы на иностранном языке. Определите наиболее частые запросы. Составьте словарный ассоциативный ряд.

Изучите новости по ключевым запросам "Название выбранного города 2023, 2024 год" в различных поисковых системах.

Также сделайте запросы на иностранном языке. Определите наиболее частые запросы. Составьте словарный ассоциативный ряд.

Сравните оба полученных ассоциативных ряда между собой. Выявите сходства и различия.

Оформите полученные результаты анализа в виде презентации.

Практическая работа 3.

Тема: PEST-анализ основных субъектов РФ, конкурирующих с РТ.

Задание:

Изучить теорию по особенностям проведения PEST-анализа на уровне территории (устное обсуждение).

Логунцова, И. В. Маркетинг территорий : учебник и практикум для вузов / И. В. Логунцова, И. В. Малькова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 163 с. <https://urait.ru/viewer/marketing-territoriy-445033#page/41>

Провести PEST-анализ выбранного субъекта РФ.

Оформить результаты в виде презентации.

Практическая работа 4.

Тема: Сегментация сферы туризма прямых конкурентов РТ.

Задание:

Необходимо выбрать субъект РФ, который является прямым конкурентом РТ в туризме.

Провести анализ и сегментацию рынка туристских услуг данного субъекта по следующим параметрам:

изучить 5-6 основных направлений оказания туристских услуг (гостин. Деятельность, организация питания, транспорт, экскурсионная деятельность, музейная деятельность и др, представив характеристику их уровня развития;

выделить сильные и слабые стороны основных направлений оказания туристских услуг, обосновать это;

сделать сегментацию потребителей туристского продукта региона.

Ответ оформляется в виде презентации.

Форма выполнения: групповая (7-8 групп)

Практическая работа 5.

Тема: Позиционирование региона РФ в сфере туризма

Задание:

Выбрать 1 субъект РФ и найти официальный туристский портал данного региона. Ознакомиться с его структурой.

Выявить и описать наиболее сильные позиции данного региона в сфере туризма (структура: наиболее развитые виды туризма, наиболее конкурентоспособные туристские предложения по данным видам туризма, выделить направления, которые имеют наибольшую перспективу развития).

Составить карту позиционирования по 3-4 наиболее развитым видам туризма в регионе.

Оформить результаты в виде презентации и прикрепить к данному заданию.

Практическая работа 5.

Тема: Оценка туристского бренда территории

Задание:

Согласно плану оценить выбранный самостоятельно туристский логотип субъекта РФ.

Оценить туристский бренд территории по его восприятию (параметры оценки представлены ниже), Оценку можно сделать также по 10 баллам. Необходимо пояснить свою позицию по каждому пункту.

Сделать выводы о эффективности существующего туристского бренда. Дать рекомендации по его развитию.

Представить результаты работы в виде презентации.

Практическая работа 6.

Тема: Разработка план-маркетинга для туристско-рекреационной территории.

Задание:

Составьте план маркетинга выбранной туристской территории: РФ, регион РФ, города. Необходимо разработать кампанию в разрезе следующих этапов:

Установление целей

Исследование потенциальных потребителей (сегмент рекламной кампании) и описание потребительского поведения

Определение бюджета

Выбор средств маркетинга (согласно комплекс-маркетингу территории: территориальный продукт, цена территориального продукта, размещение, распределение территориального продукта, продвижение территории).

Создание рекламных объявлений

Оценка эффективности

2. Кейсы.

Кейс 1: "Регион Чистых Вод" – От экологической проблемы к экологическому бренду

Контекст:

Регион "Чистых Вод" на протяжении десятилетий страдал от негативного первичного имиджа из-за серьезного загрязнения водных ресурсов промышленными предприятиями прошлого. Несмотря на то, что большинство загрязняющих производств закрыты, а экологическая ситуация постепенно улучшается, в общественном сознании сохраняется устойчивая ассоциация с экологическими проблемами. При этом регион обладает большим потенциалом для развития водного туризма и курортной зоны, так как здесь находится множество озер и рек, которые сейчас восстанавливаются.

Проблема:

Стойкий негативный экологический первичный имидж препятствует привлечению туристов, инвестиций в рекреационный сектор и отталкивает потенциальных жителей, несмотря на реальные улучшения в качестве окружающей среды.

Цель:

Трансформировать имидж "Региона Чистых Вод" в ведущее направление для экологически ответственного туризма и здорового образа жизни, создать требуемый имидж территории с восстановленной природой и высоким качеством жизни, основанным на чистоте окружающей среды.

1. Разработайте подходы к имиджеобразующей политике
2. Определить имиджевые инструменты "мягкой силы", которые возможно использовать в данном случае.
3. Разработать программу продвижения имиджа.
4. Определить подходы к учету факторов восприятия.
5. Ожидаемые результаты представить в виде KPI/

Кейс 2: "Наукоград Свободы" – От закрытого объекта к открытому инновационному центру

Контекст:

"Наукоград Свободы" – это исторически сложившийся крупный оборонный научно-исследовательский центр. Его "первичный имидж" ассоциируется с секретностью, строгим режимом и ограниченным доступом. После снятия части ограничений город столкнулся с проблемой "открытости" – потенциальные инвесторы и молодые специалисты не воспринимают его как современный, динамичный инновационный центр, предпочитая более известные и открытые технопарки. При этом в городе сосредоточены уникальные компетенции и высококвалифицированные кадры.

Проблема:

Негативный шлейф закрытости и секретности, препятствующий привлечению внешних инвестиций, талантливых специалистов и развитию новых, гражданских высокотехнологичных производств.

Цель:

Создать "требуемый имидж" "Наукограда Свободы" как открытого, динамичного, инновационного центра, привлекательного для международного сотрудничества, развития стартапов и комфортной жизни высококвалифицированных специалистов.

1. Разработайте подходы к имиджеобразующей политике
2. Определить имиджевые инструменты "мягкой силы", которые возможно использовать в данном случае.
3. Разработать программу продвижения имиджа.
4. Определить подходы к учету факторов восприятия.
5. Ожидаемые результаты представить в виде KPI.

Кейс 3: Развитие экотуризма в уникальном природном уголке

Название кейса: "Эко-соседи: как найти общий язык для сохранения и развития уникальной экосистемы"

Описание проблемы:

Небольшой горный регион N, известный своей потрясающей природой, редкими видами растений и животных, становится объектом растущего интереса со стороны экотуристов. Местные жители, ведущие традиционное хозяйство (например, скотоводство, сбор дикоросов), обеспокоены потенциальным влиянием туристов на хрупкую экосистему. С другой стороны, предприниматели видят в росте турпотока возможность для развития малого бизнеса (гостевые дома, гиды, кафе). Администрация региона стремится к сбалансированному развитию, сохраняя природу и принося пользу местному населению.

Вопросы для студентов:

1. Идентифицируйте всех ключевых стейкхолдеров туристской территории в регионе N. Проведите их категоризацию (например, по уровню влияния, заинтересованности, отношению к проекту).
2. Опишите интересы и ожидания каждого из выявленных стейкхолдеров относительно развития экотуризма в регионе N. Какие у них могут быть опасения или потенциальные конфликты?
3. Предложите стратегию взаимодействия с каждым из ключевых стейкхолдеров для достижения консенсуса и формирования единой стратегии развития экотуризма. Какие методы коммуникации и вовлечения вы бы использовали?
4. Сформулируйте, как изучение стейкхолдеров может помочь избежать потенциальных конфликтов и обеспечить устойчивое развитие туристской территории в долгосрочной перспективе.

Кейс 4: Ребрендинг исторического города с ограниченными ресурсами

Название кейса: "Старый город, новый имидж: как объединить наследие и современность"

Описание проблемы:

Город X обладает богатой историей и архитектурным наследием, но его туристический имидж устарел и не привлекает современную аудиторию (молодежь, бизнес-туристов). Имеющиеся туристические объекты требуют реновации, а маркетинговые активности носят разрозненный характер. У города ограниченный бюджет на продвижение, и необходимо максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы, вовлекая всех, кто заинтересован в его развитии.

Вопросы для студентов:

1. Составьте полный список стейкхолдеров для города X, учитывая его историческую специфику и необходимость привлечения новой аудитории. Кто заинтересован в успехе ребрендинга?
2. Проанализируйте потенциальные выгоды и риски от ребрендинга для разных групп стейкхолдеров (например, местные жители, владельцы гостиниц и ресторанов, музейные работники, органы власти, представители креативных индустрий).
3. Разработайте план коммуникации со стейкхолдерами, направленный на формирование единого видения нового имиджа города и вовлечение их в реализацию маркетинговой стратегии. Какие инструменты вы бы использовали для каждого типа стейкхолдера?
4. Как привлечь и мотивировать негосударственные стейкхолдеры (например, бизнес, общественные организации, активных горожан) к участию в проекте по развитию туризма?

Пример из практики:

Процесс ребрендинга городов, таких как Ярославль ("Золотое кольцо России", но нуждающееся в обновлении имиджа), или многочисленные "малые города" с историческим потенциалом, которые пытаются привлечь туристов, но сталкиваются с нехваткой финансирования и разрозненностью усилий.

Кейс 4: Развитие портового города как морского хаба и туристического направления

Название кейса: "От контейнеров к круизам: трансформация портового города"

Описание проблемы:

Портовый город Y традиционно ориентирован на грузовые перевозки и судоходство. Однако, в последнее время наблюдается тенденция к увеличению числа морских круизных лайнеров, заходящих в порт, и растет интерес к развитию города как туристического направления. Это создает новые возможности, но также порождает противоречия: интересы портовых служб, грузоперевозчиков, местных жителей, владельцев гостиниц, туристических операторов, экологических активистов (беспокоящихся об экологии порта и города) могут не совпадать.

Вопросы для студентов:

1. Определите всех основных стейкхолдеров в городе Y, чьи интересы связаны с развитием туризма и преобразованием портовой инфраструктуры. Учтите как традиционные, так и новые группы.
2. Проведите анализ потенциальных выгод и угроз, которые несет развитие туризма и изменение фокуса порта для каждого типа стейкхолдеров. Какие могут возникнуть конфликты интересов?

3. Разработайте матрицу стейкхолдеров, отражающую их уровень влияния и заинтересованности в развитии туризма. Какие группы требуют первоочередного внимания и каким образом?

4. Предложите конкретные инструменты и подходы для управления отношениями со стейкхолдерами, чтобы обеспечить синергию между портовой деятельностью и развитием туризма. Как построить диалог между "портовым" и "туристическим" бизнесом?

III. Тестирование (материалы представлены в фондах оценочных средств)

IV. Тематика для подготовки докладов представлена в темах письменных работ.

Промежуточная аттестация - экзамен.

Теоретические вопросы.

1. Характеристика выставочной деятельности как средства продвижения туристских территорий.
2. Роль рекламы в СМИ в продвижении туристских территорий.
3. Использование современных технологий в маркетинге туристских территорий.
4. Анализ факторов внешней среды, влияющих на маркетинг туристских территорий.
5. Основные элементы системы маркетинга туристских территорий.
6. Практические задачи маркетинга туристских территорий.
7. Рекламные и ознакомительные туры как эффективное средство продвижения туристских территорий.
8. Основные методы сбора первичной маркетинговой информации.
9. Понятие и значение имиджа туристской территории (региона, турцентра, туристской дестинации).
10. Применение STEP/PEST-анализа для изучения внешней среды туристской территории.
11. Основные понятия в области туристско-рекреационного районирования (курорты, курортные местности, туристские центры и др.).
12. Отличия сегментации рынка для предприятия туризма и для отдельной территории.
13. Процессный подход к маркетингу имиджа туристской территории: основные этапы и элементы
14. Социкультурные признаки сегментации территории.
15. Имиджевое позиционирование туристско-рекреационных территорий.
16. Подходы к популяризации известных историко-культурных объектов на целевые туристские рынки.
17. Основные понятия и виды брендов в контексте брендинга туристско-рекреационных территорий.
18. Особенности процесса формирования бренда туристско-рекреационной территории.
19. Инструменты продвижения туристских территорий на внутреннем рынке.
20. Методы продвижения туристских территорий на внешнем рынке.
21. Этапы формирования программ развития туристско-рекреационных центров.
22. Индекс бренда государств С. Анхольта. Сущность, методика подсчета.
23. Маркетинг туристских территорий: понятие, основные цели, функции и задачи.
24. Основные стратегические направления маркетинга туристской территории. Характеристика основных участников (субъектов) маркетинга туристской территории.
25. Критерии оценки эффективности бренда туристской территории.
26. Факторы, определяющие уровень конкурентоспособности туристской территории.
27. Характеристика основных элементов, характеризующих маркетинговую деятельность туристско-рекреационных территорий.
28. Экономические показатели для оценки уровня регионального спроса и предложения.
29. Основные понятия в области туристских и рекреационных ресурсов, их роль и значение в формировании территориальных турпродуктов и укреплении имиджа туристско-рекреационных территорий.
30. Отличия комплекс-маркетинга туристской территории от комплекса-маркетинга туристского предприятия.
31. Классификация туристских ресурсов.
32. Целевые группы туристской территории: характеристика и классификация.
33. Конфликты между целевыми группами туристской территории и способы их разрешения.
34. Понятие комплекса маркетинга туристских территорий, роль и значение базовых элементов (продукт, цена, каналы сбыта, продвижение) в формировании региональных маркетинговых программ.
35. Помехи в коммуникациях территории и потенциальных туристов.
36. Структура территориального продукта, уровни туристского продукта региона.
37. Комплексный подход к формированию и продвижению регионального туристского продукта.
38. Цена территориального турпродукта, как элемент маркетинга, основные понятия и сущность.
39. Типы стратегий коммуникации для привлечения инвесторов в регион.
40. Каналы сбыта территориального турпродукта, основные понятия, задачи и функции каналов продвижения.
41. Реклама туристских территорий. Виды и особенности.
42. Сайт туристской администрации как важнейший инструмент продвижения территории.
43. Характеристика важнейших каналов продвижения территориальных туристских продуктов и услуг.
44. Значение стереотипов в формировании имиджа территории.
45. Имиджевые инструменты «мягкой силы» и их влияние на укрепление имиджа сферы туризма регионов и РФ в целом.

Практические задания.

1. Практика. Туристский образ города Казань после проведения международных событий 2024 г.
2. Практика. Оценка туристского бренда выбранной территории.
3. Практика. Разработка плана маркетинга туристской территории.
4. Практика. Позиционирование региона РФ в сфере туризма.

5.2. Темы письменных работ

Темы докладов на заданную тему (СРС)

1. Теоретические и методологические основы брендинга территорий: специфика применения в туристско-рекреационной сфере.
2. Стратегия ребрендинга туристской территории как ответ на кризис имиджа или изменение рыночных условий.
3. Культурно-исторический код территории как фундамент формирования аутентичного бренда.
4. Визуальные и вербальные компоненты идентичности бренда территории: герб, символика, слоган, нарратив.
5. Гастрономическая составляющая в формировании уникального потребительского предложения и бренда региона.
6. Управление брендом территории на основе государственно-частного партнерства: модели и конфликты интересов.
7. Брендинг малых городов и сельских территорий: проблемы преодоления стереотипов и поиск точки роста.
8. Событийный календарь как инструмент динамичного развития и актуализации бренда территории.
9. Оценка экономической эффективности и нематериальной стоимости бренда туристской территории.
10. Бренд столицы и бренд региона: проблемы конкуренции, синергии и формирования единого пространства.
11. Этические дилеммы брендинга территорий, связанных со сложным историческим наследием.
12. Цифровая среда как пространство для формирования и деформации бренда территории: управление репутацией.
13. Инструменты «мягкой силы» в международном брендинге туристских территорий на примере конкретных государств.
14. Формирование системы суббрендов (городов, маршрутов) в рамках общего бренда региона.
15. Аутентичность versus коммерциализация: поиск баланса в процессе брендинга культурных объектов.
16. Эволюция концепции маркетинга мест: от классического подхода к управлению дестинациями.
17. Применение процессного подхода к формированию и продвижению имиджа туристской территории.
18. Сегментация рынка для территории: критерии и методы выделения целевых групп, отличные от корпоративного маркетинга.
19. STEP/PEST-анализ макросреды как основа для разработки адаптивных маркетинговых стратегий территории.
20. Комплекс маркетинга (маркетинг-микс) для территории: специфика элементов «продукт», «цена», «распространение», «продвижение».
21. Формирование комплексного туристского продукта территории: уровни, структура и роль ключевых ресурсов.
22. Ценовая политика в территориальном маркетинге: регулирование доступности и формирование ценового образа.
23. Каналы распространения и продвижения территориального турпродукта: эволюция роли туроператоров, агрегаторов и прямых коммуникаций.
24. Выставочно-ярмарочная деятельность как инструмент установления профессиональных контактов и презентации территории.
25. Организация рекламных и ознакомительных туров: методика отбора участников и оценки эффективности.
26. Роль средств массовой информации в формировании массового восприятия туристского потенциала территории.
27. Современные информационные технологии в маркетинге территорий: геоинформационные системы, мобильные приложения, виртуальные гиды.
28. Сайт органа туристской администрации как ключевой элемент информационной и коммуникационной политики.
29. Контент-маркетинг и сторителлинг в продвижении территории: создание привлекательных нарративов.
30. Использование возможностей виртуальной и дополненной реальности для презентации объектов культурного наследия.
31. Маркетинг устойчивого развития территории: продвижение экологических практик и ответственного туризма.
32. Анализ факторов конкурентоспособности туристско-рекреационной территории и методы их оценки.
33. Маркетинговая стратегия преодоления последствий кризисных ситуаций (пандемии, геополитические события).
34. Проблема «перегрузки» (овертуризма) популярных дестинаций и маркетинговые инструменты управления потоками.
35. Практические задачи маркетинга на разных этапах жизненного цикла туристской территории.
36. Сегментация по психографическим признакам: подходы к продвижению wellness- и эко-туризма.
37. Маркетинг специализированных видов туризма (научный, промышленный, гастрономический) как инструмент диверсификации.
38. Роль креативных индустрий в обновлении имиджа и маркетингового предложения индустриальных регионов.
39. Методы сбора и анализа первичной маркетинговой информации для нужд территориального управления.
40. Экономические показатели для оценки регионального туристского спроса и эффективности предложения.
41. Туристско-рекреационное районирование: классификация территорий и ее значение для маркетингового позиционирования.
42. Коммуникационные стратегии для привлечения инвестиций в туристскую инфраструктуру региона.
43. Маркетинговое обеспечение развития туристско-рекреационных кластеров.
44. Анализ помех в коммуникациях между территорией и потенциальными туристами (информационных, культурных, психологических).

45. Роль местного сообщества как амбассадора территории и объекта маркетинговых программ.
46. Интеграция маркетинговых усилий различных предприятий на территории в рамках единой региональной программы.
47. Правовые и этические ограничения в рекламе и продвижении туристских территорий.
48. Стратегии популяризации малоизвестных историко-культурных объектов для целевых нишевых рынков.
49. Методика разработки и реализации комплексной программы развития туристского центра.
50. Сравнительный анализ эффективности традиционных и цифровых инструментов продвижения на внутреннем и внешнем рынках.

5.3. Фонд оценочных средств

Вопросы тестирования

Ключевое отличие бренда территории от ее имиджа заключается в том, что бренд — это:

- а) Спонтанно сложившееся в массовом сознании представление.
- б) Управляемый, целенаправленно формируемый комплекс ассоциаций и обещаний.
- в) Синоним известности и популярности места.
- г) Исключительно визуальный идентификатор (логотип, герб).

Какой из перечисленных инструментов продвижения наиболее эффективен для установления прямых контактов с туроператорами и формирования профессионального мнения о территории?

- а) Нативная реклама в социальных сетях.
- б) Участие в специализированной туристской выставке.
- в) Размещение наружной рекламы в крупных городах.
- г) Проведение масштабного фестиваля для местных жителей.

Основная цель STEP/PEST-анализа в маркетинге территории — это:

- а) Оценка конкурентоспособности конкретных отелей.
- б) Изучение внутренних ресурсов и инфраструктуры.
- в) Выявление и систематизация факторов макросреды (социальных, технологических, экономических, политических).
- г) Сегментация потребительского рынка.

Ключевая проблема, которую призван решить маркетинг в условиях «овертуризма», — это:

- а) Недостаточная известность территории.
- б) Дисбаланс между туристскими потоками и пропускной способностью экосистемы/инфраструктуры.
- в) Низкая средняя цена туристского продукта.
- г) Отсутствие бренда у территории.

«Продуктом» в комплексе маркетинга территории является:

- а) Отдельная гостиница или музей.
- б) Совокупность туристских ресурсов, услуг и впечатлений, предлагаемых туристу.
- в) Рекламный буклет о регионе.
- г) Цена турпакета.

Какие из перечисленных элементов являются составляющими комплекса маркетинга (4P) для туристской территории?

(Выберите 3 варианта)

- а) Product (Территориальный турпродукт).
- б) Profit (Прибыль).
- в) Price (Ценовая политика/образ).
- г) Promotion (Комплекс продвижения).
- д) Personnel (Персонал предприятий).
- е) Place (Каналы распределения и доступности).

Какие из перечисленных характеристик относятся к понятию «устойчивый туризм», продвигаемому в рамках современного территориального маркетинга? (Выберите 3 варианта)

- а) Максимизация туристского потока любой ценой.
- б) Сохранение природного и культурного наследия.
- в) Минимизация экономической выгоды для местного сообщества.
- г) Социально-экономическая benefit местного населения.
- д) Ориентация только на VIP-туристов.

Какие из перечисленных групп являются первичными целевыми аудиториями (стейкхолдерами) маркетинга туристской территории? (Выберите 3 варианта)

- а) Потенциальные и реальные туристы.
- б) Инвесторы в туристскую инфраструктуру.
- в) Конкурирующие территории.
- г) Туроператоры и турагенты.
- д) Жители соседних регионов, не вовлеченные в туризм.

Основные задачи государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере маркетинга территории включают: (Выберите 3 варианта)

- а) Полную передачу функций продвижения коммерческим структурам.
- б) Консолидацию финансовых ресурсов.
- в) Координацию маркетинговых усилий различных субъектов.
- г) Ликвидацию частных туристских предприятий.
- д) Создание единой стратегии и бренда.

Критериями для сегментации рынка при продвижении территории могут служить: (Выберите 3 варианта)

- а) Географическое происхождение туристов.
- б) Психографические характеристики (стиль жизни, ценности).
- в) Уровень доходов директора турфирмы.
- г) Цели поездки (рекреация, познание, бизнес).
- д) Юридическая форма собственности местных ресторанов.

Установите соответствие между видом анализа и его объектом:

STEP/PEST-анализ

SWOT-анализ

Анализ конкурентоспособности

Сегментация рынка

- А. Выявление сильных и слабых сторон самой территории, возможностей и угроз внешней среды.
- Б. Изучение социальных, технологических, экономических и политических факторов макросреды.
- В. Выявление групп потребителей со схожими характеристиками и потребностями.
- Г. Сравнение территории с другими дестинациями по ключевым параметрам (ресурсы, инфраструктура, имидж).

Установите соответствие между инструментом продвижения и его основной коммуникационной задачей:

Рекламный (ознакомительный) тур

Официальный сайт DMO

Участие в международной выставке

Создание вирусного видеоролика в соцсетях

- А. Предоставление исчерпывающей официальной информации, формирование доверия.
- Б. Формирование эмоционального интереса и широкого охвата аудитории.
- В. Прямая презентация продукта профессионалам отрасли, установление деловых контактов.
- Г. Обеспечение личного, глубокого впечатления о территории для влиятельных посредников или журналистов.

Установите соответствие между элементом бренда территории и его описанием:

Бренд-идентичность

Позиционирование

Бренд-имидж

Атрибуты бренда

- А. Место, которое бренд занимает в сознании целевой аудитории относительно конкурентов.
- Б. Как создатели хотят, чтобы бренд воспринимался (задуманный образ).
- В. Восприятие бренда потребителем (реальный образ).
- Г. Материальные (логотип, цвета) и вербальные (слоган, история) носители.

Расположите в логической последовательности этапы классического процесса формирования бренда территории:

- а) Разработка визуальной и вербальной идентичности.
- б) Аудит текущего имиджа и анализ ресурсов.
- в) Позиционирование (формулировка ключевой идеи и обещания).
- г) Внедрение и коммуникация бренда целевым аудиториям.
- д) Сегментация рынка и выбор целевых аудиторий.

Расположите этапы разработки комплексной маркетинговой программы для территории в правильном порядке:

- а) Реализация и оперативное управление программой.
- б) Проведение ситуационного анализа (SWOT, PEST, конкурентов).
- в) Определение целей и задач маркетинга.
- г) Формирование бюджета и выбор инструментов маркетинга-микса.
- д) Оценка эффективности и обратная связь.
- е) Сегментация рынка и позиционирование территории.

Часть 5: Открытые вопросы (краткий ответ)

Назовите три основные функции маркетинга туристской территории.

В чем заключается ключевое отличие «цены» в маркетинге территории от цены на продукт отдельного отеля?

Перечислите три основных канала распределения (дистрибуции) туристского продукта территории.

Что такое «уникальное торговое предложение» (УТП) территории и как оно связано с позиционированием?

Назовите два основных количественных и два качественных показателя для оценки эффективности маркетинговой деятельности территории.

Что понимается под «территориальным турпродуктом» в широком смысле?

Дайте определение понятию «имидж туристской территории».

Что такое «стейкхолдеры» (заинтересованные стороны) в контексте маркетинга территории?

Раскройте суть понятия «позиционирование туристской территории».

Что означает аббревиатура DMO и какова ее основная роль?

Исторический малый город, известный одним старинным промыслом, страдает от сезонности и стареющего населения.

Туристы приезжают только на 2-3 часа. Какие два стратегических направления маркетинга и брендинга вы предложите для решения этой проблемы?

После негативного события, широко освещенного в СМИ, туристский поток в безопасный и не затронутый событием регион резко упал из-за обобщенного восприятия. Какой раздел маркетинга и какие первые три практических шага должны быть предприняты администрацией?

Популярный природный заповедник столкнулся с проблемой мусора и деградации троп из-за чрезмерного наплыва туристов в летние месяцы. Как, используя инструменты маркетинга, можно управлять спросом, не теряя доходы? Назовите два конкретных инструмента.

Главная цель маркетинга территории — немедленное увеличение турпотока любыми средствами. (Верно/Неверно)

Бренд территории формируется только рекламными усилиями. (Верно/Неверно)

Внутренний маркетинг, направленный на местных жителей, является важной частью общей стратегии. (Верно/Неверно)

Ценовая политика для территории заключается исключительно в установлении низких цен для привлечения туристов.

(Верно/Неверно)

Инвестиционный маркетинг территории — это задача, не связанная с туристским маркетингом. (Верно/Неверно)

Какое понятие является лишним в ряду, и почему?

Каналы продвижения территории: Официальный сайт, Туроператорский каталог, Социальные сети, Себестоимость услуг отеля.

Какая характеристика является лишней для описания «успешного бренда территории», и почему?

Аутентичность, Универсальность (нравится всем), Эмоциональная вовлеченность, Отличительность от конкурентов.

Какой инструмент является лишним в контексте сбора первичной маркетинговой информации о туристах, и почему?

Анализ данных с камер видеонаблюдения, Анкетирование туристов на выезде, Фокус-группа с гидами, Изучение годового отчета конкурирующего региона.

На основе упрощенных данных рассчитайте коэффициент сезонности для июля (пиковый месяц), если среднемесячное число туристов за год составляет 10 тыс. человек, а в июле было принято 18 тыс. человек. О чем говорит полученное значение?

Доля туризма в ВРП региона выросла за год с 5% до 5.5%, при этом общий ВРП не изменился. О чем это может свидетельствовать с точки зрения эффективности маркетинга и развития отрасли?

Чем отличается сегментация рынка, проводимая для отдельного отеля, от сегментации, проводимой для целого региона?

Сравните основные задачи рекламы территории в СМИ и организации рекламного тура. В чем принципиальная разница в подходах и аудиториях?

(Выбор одного) Основной источник первичной маркетинговой информации о мнении туристов:

а) Статистические сборники Росстата.

б) Полевые опросы и анкетирование.

в) Анализ новостных лент.

г) Данные о продажах туроператора.

(Несколько правильных) Какие из перечисленных факторов НЕ относятся к политико-правовым факторам макросреды (Р в PEST):

а) Изменение визового режима.

б) Введение экологического сбора для туристов.

в) Мода на здоровый образ жизни.

г) Снижение курса национальной валюты.

(Соответствие) Установите соответствие между типом ресурса и примером:

Природный рекреационный ресурс

Культурно-исторический ресурс

Социально-экономический ресурс

А. Квалифицированные кадры в сфере гостеприимства.

Б. Минеральный источник.

В. Фестиваль современного искусства.

Г. Крепость XVI века.

(Краткий ответ) Назовите два ключевых отличия «маркетинга впечатлений» от классического маркетинга услуг применительно к территории.

(Определение) Что такое «легенда территории» в контексте брендинга?

(Ситуация) Регион позиционируется как «экологически чистый». При этом по дороге к основным достопримечательностям туристы проезжают заброшенные промышленные зоны, создающие негативное впечатление. В чем заключается основная маркетинговая проблема?

(Верно/Неверно) Индекс Анхольта оценивает только туристскую привлекательность стран. (Верно/Неверно)

(Лишнее) В структуру территориального турпродукта входят: Достопримечательности, Транспортная доступность, Услуги размещения, Финансовый отчет администрации, Сувенирная продукция. Что лишнее?

(Последовательность) Расположите в порядке приоритета цели продвижения территории на новом рынке:

а) Формирование лояльности.

б) Создание осведомленности.

в) Стимулирование пробной поездки.

(Сравнение) Сравните роль социальных сетей и официального сайта в продвижении территории. Какой канал более эффективен для формирования доверия, а какой — для создания вовлеченности и виральности?

5.4. Перечень видов оценочных средств

Практические работы

Кейсы

Презентация докладов

Устные, письменные ответы

Тестирование

Экзамен

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Оценочные средства, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Практическая работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Результаты выполнения работы не удовлетворяют всем требованиям, установленным преподавателем к данному виду работы.

Низкий (Удовлетворительно) - Работа с преобладанием компиляции, отсутствие творческого и самостоятельного подхода к раскрытию темы.

Средний (Хорошо) - Работа, содержащая элементы компиляции с соответствием основным требованиям к оформлению и содержанию работы – средний уровень

Высокий (Отлично) - Самостоятельная, творческая, неординарная, полностью раскрывающая тему, отличающаяся разносторонностью подходов, логичная, содержащая обоснованные выводы, оформленная в соответствии с требованиями работа – высокий уровень.

Устный опрос, собеседование:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Ответ на поставленный вопрос отсутствует. Студент демонстрирует полное непонимание проблемы.

Низкий (Удовлетворительно) - Дан неполный ответ на поставленные вопросы, в ответе присутствуют ошибки и неточности, не использованы философские термины. Студент демонстрирует поверхностное понимание проблемы, не способен ответить на дополнительные вопросы.

Средний (Хорошо) - Дан полный ответ на поставленные вопросы, однако студент затрудняется с приведением конкретных примеров. Используются философские термины. Неполные ответы на дополнительные вопросы.

Высокий (Отлично) - Дан полный развернутый ответ на поставленные вопросы с приведением конкретных примеров, использованы профессиональные термины, ошибки отсутствуют. Студент демонстрирует глубокое понимание проблемы, дает полноценные ответы на дополнительные вопросы

Доклад на заданную тему:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Тема не раскрыта, реферат но-сит описательный характер, источники обоснованы или не приведены, нарушена структура.

Низкий (Удовлетворительно) - Тема раскрыта частично, мате-риал подобран, но анализ поверхностен, список источников ограничен, структура нечеткая.

Средний (Хорошо) - Тема раскрыта достаточно полно, материал хорошо подобран и систематизирован, привлечены основные источники, логическая структура, аргументированные выводы.

Высокий (Отлично) - Тема раскрыта полностью и глубоко, материал тщательно показан и проанализирован, использованы авторитетные источники, четкая структура, самостоятельное осмысление проблемы, корректное оформление с соблюдением всех требований.

Контрольная работа:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Выполнено менее 50% заданий.

Низкий (Удовлетворительно) - Выполнено 50-70% заданий, допущены ошибки, пояснения неполные, некоторые задания выполнены неправильно.

Средний (Хорошо) - Выполнено 70-85% заданий, допущены незначительные ошибки, решения содержат объяснения, методология соответствует курсу.

Высокий (Отлично) - Выполнено 85-100% заданий, ошибки, недостатки или минимальны, полные и четкие объяснения всех решений, применены корректные методы, оформление работ в соответствии с требованиями.

Эссе:

Не аттестован (Не удовлетворительно) - Позиция автора не выражена или неясна, аргументация отсутствует, материал не организован и не логичен, нарушены требования к оформлению.

Низкий (Удовлетворительно) - Позиция автора обозначена, но аргументация слабая, логика изложений нарушена местами, структура неполная, стиль неровный.

Средний (Хорошо) - Позиция автора изложена ясно, приводит убедительные аргументы, логичное и связное изложение, соответствующая структура (введение, основная часть, заключение), стиль соответствует сути жанра.

Высокий (Отлично) - Оригинальная и четко выраженная авторская позиция, глубокие и разносторонние аргументы, блестящее логическое построение, совершенное соответствие эссе, образный и выразительный стиль, демонстрирующее личное видение проблемы, идеальное оформление.

Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

Оцениваемые компетенции: ПК-1, ПК-3.

Промежуточная аттестация проводится путем тестирования на компьютере в ЭИОС Университета.

Соответствие набранных баллов уровню сформированности компетенций:

- не аттестован - 0 – 14;

- низкий - 15 – 32;

- средний - 33 – 42;

- высокий - 43 – 50.

Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего изучения дисциплины:

- не аттестован - 0 – 14;

- низкий - 15 – 32;

- средний - 33 – 42;

- высокий - 43 – 50.

Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации:

- не аттестован - 0 – 14;

- низкий - 15 – 32;

- средний - 33 – 42;

- высокий - 43 – 50.

Итоговая оценка сформированности компетенций:

- не аттестован - 0 – 50;

- низкий - 51 – 65;

- средний - 66 – 84;

- высокий - 85 – 100.

При итоговом оценивании сформированности компетенций оценки переводятся из 100-балльной в 4-балльную систему по следующему принципу:

Рейтинговая оценка 50 и менее - Неудовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Не аттестован.

Рейтинговая оценка 51 – 65 - Удовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Низкий.

Рейтинговая оценка 66 – 84 - Хорошо - Уровень сформированности компетенции - Средний.

Рейтинговая оценка 85 – 100 - Отлично - Уровень сформированности компетенции - Высокий.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Джанджугазова Е. А.	Маркетинг туристских территорий: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.2	Восколович Н. А.	Маркетинг туристских услуг: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.3	Королева О. В., Миличук Е. С.	Брендинг туристских территорий: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л1.4	Логунцова И. В., Малькова И. В.	Маркетинг территорий: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л1.5	Кириянова Л. Г.	Маркетинг и брендинг туристских дестинаций: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2025
6.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Семенова Л. М.	Маркетинг в рекламе. Имиджбилдинг: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л2.2	Селентьева Д. О.	Политическая имиджелогия: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л2.3		Маркетинг территорий: учебно-методическое пособие	Липецк: Липецкий ГПУ, 2017
Л2.4	Семилетова Я. И.	Маркетинг территорий: учебное пособие	Санкт-Петербург: СПбГАУ, 2018
Л2.5	Касимова Д. М., Шведов Л. А.	Маркетинг территорий: учебно-методическое пособие	Москва: РУТ (МИИТ), 2018
6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства			
6.3.1.1	"Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016		
6.3.1.2	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)		
6.3.1.3	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)		
6.3.1.4	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025		
6.3.1.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)"		
6.3.1.6	Программы для ЭВМ "САМОтурагент" для учебных заведений (Сублицензионный договор с ООО "САМО Плюс" № 200 от 23.11.2020 г.)		
6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем			
6.3.2.1	Раздел о туризме на сайте Министерства экономического развития Российской Федерации. Режим доступа – https://www.economy.gov.ru/material/directions/turizm/?ysclid=ln4ido3r9r946080267		
6.3.2.2	Статистика по туризму на сайте Росстата. Режим доступа – https://rosstat.gov.ru/statistics/turizm		
6.3.2.3	Портал национальных проектов России раздел национальный проект «Туризм и индустрия гостеприимства» https://национальныепроекты.рф/projects/turizm?ysclid=ln4imy59lh494572791		
6.3.2.4	Туристический портал России «Russian travel». Режим доступа – www.russia.travel		
6.3.2.5	Главный информационный портал Российского союза туристической индустрии (РСТ). Режим доступа – http://rata.ru/		
6.3.2.6	Официальный сайт Ассоциации туроператоров России. Режим доступа – www.atorus.ru		
6.3.2.7	Сайт Государственного комитета Республики Татарстан по туризму. Режим доступа – http://tourism.tatarstan.ru/rus/index.htm		
6.3.2.8	Сайт Дирекции по развитию природных территорий и экотуризма. Режим доступа – http://ecotourism.tatar/?ysclid=ln4ised7x5225145085		
6.3.2.9	Сайты Ассоциации Туристских Агентств РТ. Режим доступа – http://www.atart.ru/index.php		
6.3.2.10	Ежедневная электронная газета для профессионалов турбизнеса. Режим доступа – www.ratanews.ru		
6.3.2.11	Профессиональный туристический портал. Режим доступа – www.tourdom.ru		
6.3.2.12	Профессиональный туристический портал. Режим доступа – www.profi.travel		

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

7.1 Компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Подготовительный этап:

Внимательно ознакомьтесь с входными данными, заданиями и требованиями.

Убедитесь, что у вас есть все необходимые материалы и источники информации.

Процесс выполнения:

Планируйте свою работу: определите последовательность выполнения заданий.

Работайте последовательно, внимательно читая каждый вопрос или задание.

Используйте учебные материалы, пособия, дополнительные источники информации.

Придерживайтесь требований по оформлению работы (структура, оформление пояснений, использования литературы).

Качество выполнения:

Проверяйте свои ответы на логичность и полноту.

При необходимости корректируйте ошибки и дополняйте задания.

Сроки и сдача работы:

Соблюдайте установленный срок.

Перед сдачей проверьте работу на наличие ошибок, оформление и полноту.

Дополнительные рекомендации:

Не бойтесь задавать вопросы преподавателю по неясным моментам.

Используйте дополнительные источники (учебники, интернет, консультации).

Постарайтесь выполнить работу самостоятельно, избегая плагиата.

Оформление работы:

Текст работы содержит введение, основную часть и заключение (при необходимости).

Оформляйте в соответствии с требованиями (шрифт, межстрочный интервал, поля).

Указывайте список использованных источников.

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0

до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х

модулей). Выполнение заданий на этапе сдачи зачета и экзамена по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи зачета и экзамена.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью учебного процесса, поскольку именно она позволяет углубить теоретические знания, приобрести практические навыки и, что особенно важно, сформировать и развить профессиональные компетенции.

Целью самостоятельной работы является:

- Систематизация и закрепление полученных знаний по основным разделам и темам дисциплины.
- Развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, специальной литературой и информационно-правовыми системами.
- Формирование способности к анализу практических ситуаций, выбору оптимальных решений и оценке их последствий для эффективной деятельности предприятия.
- Приобретение опыта обоснования своих решений и представления результатов работы.

Общие рекомендации по организации самостоятельной работы

Для достижения наилучших результатов рекомендуется придерживаться следующих принципов:

- Систематичность: регулярно уделяйте время изучению материала. Пробелы в одной теме затруднят понимание последующих.
- Планирование: составляйте индивидуальный план самостоятельной работы на неделю/месяц, распределяя нагрузку равномерно.
- Активное чтение: читайте не пассивно, а с карандашом в руке, делая пометки, выделяя ключевые определения, формулируя вопросы.
- Конспектирование: ведите конспекты, таблицы, схемы, которые помогут структурировать информацию и облегчат ее запоминание.

- Критическое осмысление: всегда задавайте вопросы "почему?", "как это повлияет?", "какие есть альтернативы?". Не просто запоминайте, а пытайтесь понять логику и смысл.
- Использование различных источников: не ограничивайтесь одним учебником. Сверяйте информацию, ищите дополнительные разъяснения.
- Самоконтроль: после изучения каждой темы проверяйте свои знания с помощью контрольных вопросов, тестовых заданий или решая небольшие задачи.
- Обратная связь: не стесняйтесь обращаться к преподавателю за консультацией при возникновении затруднений.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает следующие основные виды:

- Изучение теоретического материала: проработка конспектов лекций, основной и дополнительной литературы, а также нормативно-правовых актов.
- Работа с нормативно-правовыми актами и информационно-правовыми системами: поиск, анализ и интерпретация действующих законов и подзаконных актов.
- Решение практических задач и кейсов: применение теоретических знаний для анализа ситуаций и принятия обоснованных решений.
- Подготовка к семинарским/практическим занятиям: изучение тем, подготовка докладов, выступлений, ответов на вопросы.
- Выполнение индивидуальных заданий: подготовка рефератов, эссе, презентаций, мини-проектов.
- Самоконтроль: выполнение тестовых заданий, решение контрольных вопросов.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»**



Рабочая программа дисциплины **История Татарстана**

Закреплена за кафедрой	Кафедра социально-гуманитарных дисциплин		
Учебный план	Направление подготовки 43.03.02 Туризм, Туристско-экскурсионная деятельность		
Квалификация	Бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	1 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	36	Виды контроля в семестрах: зачеты 3	
в том числе:			
аудиторные занятия	18		
самостоятельная работа	18		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	8	8	8	8
Практические	26	26	26	26
Итого ауд.	34	34	34	34
Контактная работа	34	34	34	34
Сам. работа	38	38	38	38
Итого	72	72	72	72

Автор (ы) программы:

к.и.н., Доц., Салимов Алик Мухтарович; к.и.н., Аптакова-Шогина Нурия Захариевна



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 18.03.2025 г. № 5

Зав. кафедрой И.о. Щигорцова Е.С.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	Цель освоения дисциплины "История Татарстана" - формирование у студентов целостного представления о развитии региона, овладение ключевыми знаниями по истории татарского народа и Татарстана, развитие исторического мышления, а также понимание места республики в общероссийской и мировой истории для воспитания патриотизма и гражданской идентичности
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		ФТД.В
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Основы российской государственности	
2.1.2	История России	
2.1.3	Мировая культура и искусство	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	
2.2.2	Туристско-рекреационное проектирование	
2.2.3	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

УК-5: Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	
УК-5.1: Выражает свою гражданскую идентичность – принадлежность к государству, обществу, культурному и языковому пространству страны, осознает принятие на себя ответственности за будущее страны	
Знать: основные компоненты этнокультурной идентичности татарского народа (язык, религия, историческая память, локальные традиции) и их роль в формировании современного многонационального общества Татарстана;	
Уметь: воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом контексте	
УК-5.2: Выражает приверженность традиционным российским ценностям, проявляет активную гражданскую позицию и гражданскую солидарность;	
Знать: о существующей роли традиционных для российского общества ценностей в сохранении национально-культурной идентичности народов Татарстана на разных этапах истории;	
Уметь: выявлять и анализировать в историческом материале конкретные проявления активной гражданской позиции жителей края, направленной на общественное благо.	

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1. Модуль 1						
1.1	История Татарстана /Тема/	3	0				
1.2	Основные этапы в истории Татарстана /Лек/	3	6	УК-5-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3		
1.3	Древние государства на территории Татарстана: Волжская Булгария, Казанское ханство /Лек/	3	2	УК-5-31			
1.4	Древние государства на территории татарстана: Волжская Булгария, Казанское ханство /Пр/	3	2	УК-5-31 УК-5-У1			
1.5	Народы Казанского края в составе России (XVI- нач. XX вв.) /Лек/	3	2	УК-5-31			
1.6	Народы Казанского края в составе России (XVI- начало XX вв.) /Пр/	3	2	УК-5-31 УК-5-У1			
1.7	Татария в советское время (1917-1991г.) /Лек/	3	2	УК-5-31			

1.8	Татария в советское время (1917-1991 гг.) /Пр/	3	4	УК-5-31 УК -5-У1			
1.9	Татарстан на современном этапе: проблемы и достижения /Пр/	3	2	УК-5-31 УК -5-У1			
1.10	Самостоятельная работа /Ср/	3	38	УК-5-31 УК -5-У1			

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы для собеседования

Место и роль татарского народа и его предков в истории Среднего Поволжья, Средней Азии и Восточной Европы.
Этнос, этногенез и этнонимы: «татары», «булгары», «билэры», «сувары», «мишаре». Эндоэтнонимы и экзоэтнонимы.
Древние тюрки и их ранние государства (Гуннская империя Аттилы, Тюркский каганат, Кимакский каганат, Хазарский каганат). Формы осуществления власти и управления в этих государствах.
Тюркские племена, Великая Болгария в к. VI-VII вв., и их влияние на дальнейшее этнополитическое развитие Восточной Европы.
Краткая характеристика источников, анализ научной литературы по истории Татарстана.
Волжская Булгария: свидетельства современников. Ибн-Руст «Книга драгоценных сокровищ», Ибн-Фадлан «Путешествие на реку Итиль», Ал-Гарнати «Выборка воспоминаний о чудесах света», сообщения русских летописей, восточных и европейских путешественников.
Города и села Волжской Булгарии. Основные занятия населения.
Материальная и духовная культура волжских булгар, роль ислама в её развитии.
Торговые, культурные и военные связи Волжской Булгарии и Древней Руси.
Волжская Булгария в составе Золотой Орды.
Образование Казанского ханства. Территория, общественные отношения, государственное управление.
Основные периоды истории Казанского ханства: период могущества (1438-1487); период московского протектората (1487-1521); эпоха национального возрождения (1521-1550) и падение Казанского ханства (1551-1556).
Внешняя политика Казанского ханства. г. Казань – столица ханства. Князь Андрей Курбский о Казани.
Торговые, культурные и военные отношения Казанского ханства и Московской Руси.
Оценки присоединения Казанского ханства очевидцами и историками.
Организация административного и военного управления Казанским краем.
Борьба татар за восстановление своего государства. «Казанская война».
Изменение этнического и социального состава местного населения.
«Крестьянская война» начала XVII в. в Поволжье.
Социальная и религиозная политика государства в XVII в.
Административно-территориальные преобразования в России и создание Казанской губернии.
Подъем экономики края в начале XVIII в., создание мануфактур и адмиралтейства.
Изменение социального состава местного населения, ликвидация татарского дворянства и начало формирования казанского купечества.
Социальная и религиозная политика государства в крае при Екатерине II.
Казанская губерния после 1775 года: административная реформа, территория и управление ею.
Особенности административного управления Казанской губернией в начале XX в.
Основные общественно-политические течения в Поволжье в начале XX века.
Мусульманско-реформаторское движение и его представители: Г. Баруди, М. Бигиев, Р. Фахретдин и др. Представители Казанской губернии в Дореволюционной государственной Думе: С. Алкин, Г. Бадамшин, С. Максуди, Г. Еникеев.
Мусульманская фракция 1-4 Государственных Дум.
Создание национальных партий в России. Съезды мусульман и их значение.
Проекты возрождения национальной государственности тюрко-татар в начале XX в. Судьбы штата «Идель-Урал» и Татаро-башкирской республики
Формы и методы установления советской власти в Казани и в Казанском крае.
Гражданская война в Поволжье. Основной ход событий.
Формирование новых органов советской власти, реализация политики «военного коммунизма», продразверстка.
Голод в Поволжье: причины, преодоление и последствия.
Начало культурного строительства в Татарстане в 1920-30-е гг.
Экономика республики в послевоенное время.
Открытие и освоение ромашкинского месторождения нефти и его значение в модернизации экономики республики.
Сельское хозяйство республики в 1960-80-е годы.
Социальные процессы в республике в послевоенное время.
Культура Татарстана в годы позднего социализма. Развитие театра, литературы, музыки.

Материалы для тестового контроля

1. Первые люди на территории современного Татарстана появились в эпоху:

- А. неолита,
- Б. мезолита,
- В. палеолита.

2. Назовите место, где обнаружена древнейшая стоянка первобытных охотников в Татарстане:
- А. Красновидово;
 - Б. Красная глина;
 - В. Сюкеево.
3. Укажите правильный ответ:
- А. В период позднего палеолита окончательно сложился современный тип людей, возникло первобытное родовое общество;
 - Б. В период мезолита зарождается первобытная религия;
 - В. В период палеолита человек научился лепить глиняную посуду.
4. «Неолитическая революция» означает:
- А. Переход от каменных орудий труда к металлическим; переход от земледелия к скотоводству; появление племен.
 - Б. Переход от присваивающего хозяйства к производящему, зарождение общественного разделения труда, вертикальная дифференциация первобытнообщинной структуры;
5. Какие из ниже перечисленных племен жили на территории Татарстана и в прилегающих районах Среднего Поволжья в эпоху энеолита:
- А. Пьяноборские племена.
 - Б. Племена срубной культуры.
 - В. Племена волосовской археологической культуры.
6. Выберите ряд, характеризующий культуру приказанских племен:
- А. являлись потомками волосовских племен, проживали в нашем крае в эпоху бронзы, занимались земледелием и скотоводством; хоронили умерших в ямах головой или ногами к реке, рядом с ними ставили горшки с пищей, орудия труда, предметы домашнего обихода.
 - Б. были пришлыми племенами, населяли закамские территории, хоронили умерших в деревянных срубах.
7. Какие племена, жившие на территории Татарстана, первыми вступили в железный век?
- А. Пьяноборские.
 - Б. Волосовские.
 - В. Ананьинские.
8. Выберите ряд, в котором перечислены государственные объединения, возникшие после распада Тюркского каганата в VII в.:
- А. Золотая Орда, Дунайская Болгария;
 - Б. Хазарский каганат, Великая Болгария;
 - В. Византия, Арабский халифат.
9. Столицей Великой Болгарии был город:
- А. Беленджер;
 - Б. Фанагория;
 - В. Великий Болгар.
10. Укажите ошибочный ответ:
- А. Государство Дунайская Болгария возникло в IX в.
 - Б. Глава государства Великая Болгария - хан Кубрат.
 - В. Сыновья хана Кубрата: Аспарух и Батбай.
11. Выберите ряд, в котором перечислены черты, характеризующие экономику и культуру Хазарского каганата в VIII-IX вв.:
- А. решающее значение имела торговля; хазары одними из первых в Восточной Европе стали выпускать свои металлические деньги; широкое распространение получило руническое письмо;
 - Б. основная часть населения Хазарии вела кочевой образ жизни; являлась мусульманами.
12. Укажите дату первого появления булгарских племен в Среднем Поволжье:
- А. Конец VIII в.
 - Б. Начало IX в.
 - В. Конец VII-начало VIII в.
13. Какие племена жили на территории Среднего Поволжья до переселения туда булгар:
- А. тюркские, финно-угорские.
 - Б. финские, небольшие группы тюркоязычных племен, мадьяры.
14. Назовите годы, когда была организована булгарским эмиром чеканка монет:
- А. 902-908;
 - Б. 950-988;
 - В. 863-865.
15. Что свидетельствовало о возникновении и оформлении государственности у волжских булгар в X в.:
- А. создание закона «Ясса», принятие ислама, строительство засечных черт;
 - Б. переселение булгар, сложение единой булгарской народности, налоги в пользу родоплеменной знати;
 - В. выделение родоплеменной знати, чеканка монет, установление дипломатических отношений с Багдадским халифатом, принятие ислама;
16. С именем кого из государственных деятелей Волжской Болгарии связано принятие ислама:
- А. Алмуш;
 - Б. Микаил ибн Джагфар;
 - В. Мумин ибн Ахмет.
17. Выберите неправильный ответ:
- А. Во главе Волжской Булгарии стоял эмир или эльтебер.
 - Б. Волжская Булгария являлась монархией.
 - В. Булгарскому эмиру подчинялись правители отдельных земель-областей.
18. Основными отраслями хозяйства волжских булгар являлись:
- А. сельское хозяйство, ремесленное производство, торговля;

- Б. внутренняя и внешняя торговля, черная металлургия и металлообработка, животноводство;
 В. животноводство, кожевенное дело, торговля.
19. Выберите город, не принадлежавший к числу городов Волжской Булгарии:
 А. Биляр;
 Б. Саркел;
 В. Джукетау;
 Г. Сувар.
20. Кто является основоположником булгаро-татарской письменной литературы:
 А. Ходжи Булгари;
 Б. Таджеддин ал-Булгари;
 В. Кул Гали.
21. Укажите дату первого столкновения булгар с монголами.
 А. осень 1229;
 Б. 1236.
 В. осень 1223 г.
22. Какие земли занимал Улус Джучи:
 А. на Нижней Волге, Половецкие степи;
 Б. в Монголии.
23. При каком хане начинается формирование нового государства – Улуса Джучи?
 А. Джучи;
 Б. Батый;
 В. Чингисхан.
24. Когда Золотая Орда стала полностью независимым государством:
 А. при хане Батые;
 Б. при хане Хубилае;
 В. при хане Менгу-Тимуре.
25. Напишите, как назывались наместники хана в подвластных землях, контролировавшие деятельность местных князей?
26. Визир – должностное лицо, которое было:
 А. главой правительства;
 Б. наместником хана;
 В. ведало сбором налогов.
27. Выберите ряд, в котором перечислены города Золотой Орды:
 А. Джукетау, Каракорум;
 Б. Итиль, Хорезм, Астрахань;
 В. Сарай, Сарай ал-Джедид, Крым (Солхат).
28. На каком языке в Золотой Орде в основном развивалась письменная культура:
 А. на тюркском;
 Б. на арабском;
 В. на персидском;
29. Когда Золотая Орда перестает существовать как единое государство?
 А. после 1380 г.;
 Б. после 1395 г.;
 В. после 1482 г.
30. Кто был первым правителем Казанского ханства:
 А. Улуг-Мухаммад;
 Б. Махмутек;
 В. Алимбек.
31. Укажите дату возникновения Казанского ханства:
 А. Середина XV в.
 Б. Конец XIV в.
 В. Конец XV в.
32. Верховным собственником земли и высшим должностным лицом в Казанском ханстве являлся:
 А. Эмир;
 Б. Сеид;
 В. Хан.
33. Диван – это
 А. народное собрание;
 Б. государственный совет;
 В. собрание сеидов.
34. Напишите название народных собраний в Казанском ханстве.
35. Суйургал – это
 А. условное земельное пожалование;
 Б. наследственное земельное владение;
 В. земля, подаренная ханом.
36. Выберите правильный ответ:
 А. Сеид считался первым лицом в Казанском ханстве.
 Б. Мурзы и уланы – входили в состав дивана.

- В. Эмиры и беки – высшее сословие Казанского ханства, крупные землевладельцы.
37. Как называется укрепленный пункт (или часть города), подготовленный к круговой обороне и длительной борьбе в условиях осады.
38. При каком правителе Казанское ханство стало самостоятельным государством?
- А. при Махмуде (Махмутеке);
Б. при Ибрагиме;
В. при Мухаммад-Амине.
39. В течение какого периода Казань находилась под протекторатом Москвы:
- А. 1445-1487
Б. 1521- 1551
В. 1487-1521
40. Выберите ряд, в котором названы крымские ханы – правители Казанского ханства:
- А. Мухаммад-Амин, Кул-Мухаммад, Абдул-Латиф, Шах-Али;
Б. Сахиб-Гирей, Сафа-Гирей;
В. Махмуд, Халиль, Ибрагим.
41. Ясак это –
- А. сборник законов;
Б. подать населения в пользу государства;
В. ссуда.
42. Во главе управления Казанским краем Иван IV поставил
- А. одного воеводу;
Б. двух воевод;
В. наместника.
43. Выберите ряд, в котором названы административно-территориальные единицы Казанского края во второй половине XVI в.
- А. уезды;
Б. «дороги»;
В. избы.
44. Наказ – это
- А. документ о пожаловании земельных владений;
Б. документ, в котором определялись наказания для должностных лиц;
В. своеобразная инструкция от царя, в которой определены функции и задачи должностного лица.
45. Укажите правильный ответ:
- А. На ключевые должности в системе местной администрации в Казанском крае назначались русские и татары.
Б. Приказ Казанского дворца осуществлял административное, финансовое и судебное управление регионом.
В. «Татарский голова», возглавлявший Татарскую судную избу, назначался из числа местного татарского населения.
46. Опорными пунктами новой власти в Казанском крае были:
- А. крепости и засечные черты;
Б. избы со сторожами;
В. ямские служащие.
47. Основную массу зависимого населения в Казанском крае во второй половине XVI – начале XVII в. составляли:
- А. крепостные крестьяне;
Б. ясачные люди;
В. черносошные крестьяне.
48. Выберите ряд, в котором наиболее полно отражены изменения в социальном составе населения края во второй половине XVI – начале XVII в.
- А. появились помещичьи, монастырские и государственные крестьяне;
Б. началось формирование прослойки служилых татар, формируется прослойка русского населения; появились «новокрещены»;
В. создается прослойка русских помещиков, православного духовенства, русского трудового населения.
49. Органом церковного управления политикой христианизации края стала (о):
- А. Казанское епископство;
Б. Казанская митрополия;
В. Казанская епархия.
50. Первые казанские архиепископы:
- А. Гурий, Герман, Лаврентий, Вассиан;
Б. Гермоген, Корнилий, Лаврентий;
В. Сильвестр, Илларион, Гавриил.
51. Казанские митрополиты, ставшие всероссийскими патриархами:
- А. Сильвестр, Гавриил.
Б. Гурий, Лаврентий;
В. Гермоген, Адриан.
52. Выберите ряд, в котором перечислены категории русского зависимого населения Казанского края в XVII в.:
- А. ясачное крестьянство, служилые татары;
Б. помещичьи и монастырские крестьяне.
53. Служилые татары это –
- А. татары, которые находятся на службе у казанского хана;
Б. служилое сословие из татар, которые несли военную, административную и дипломатическую службу, получая за это

денежное или продуктивное жалованье, и поместье.

В. служилые люди, которые несли службу на границах государства для их защиты от набегов кочевников.

54. Обнищавших служилых татар в народе называли:

А. мурзами и князьями;

Б. однодворцами;

В. «чабаталы морзалар» («лапотные мурзы»).

55. Когда казанским татарам было разрешено заниматься городской торговлей:

А. в 1686 г.

Б. в 1861 г.

В. в 1565 г.

56. Кто такие «служилые новокрещены»?

А. мусульмане, принявшие христианство;

Б. служилые татары, принявшие христианство;

В. представители нерусского населения Среднего Поволжья, которые приняли добровольно христианство и были уравнены в правах с русскими дворянами.

57. Хасан Карачурин – это:

А. черносошный крестьянин;

Б. организатор и руководитель повстанческих отрядов Среднего Поволжья в движении С.Разина;

В. крупный торговец, владелец первых медеплавильных заводов в Поволжье.

58. Казанская губерния возникла в

А. 1708;

Б. 1808;

В. 1712.

59. Первоначально Казанская губерния делилась на

А. провинции;

Б. воеводства;

В. уезды.

60. Укажите фамилию первого казанского губернатора:

А. Аплечеев Александр Александрович;

Б. Андреевский Николай Ефимович;

В. Апраксин Петр Матвеевич.

61. Как назывался налог, введенный Петром I вместо подворного обложения:

А. «соха»;

Б. «подушная подать»;

В. «дым».

62. Выберите ряд, в котором наиболее полно представлены казенные мануфактуры, основанные в Казани в петровское время:

А. суконная мануфактура, адмиралтейство, пумповый завод;

Б. кожевенный и корабельный завод;

В. мыловаренный, шерстяной и медеплавильные заводы.

63. Мануфактура - это:

А. капиталистическое предприятие, основанное на применении машинной техники в производстве.

Б. ремесленное производство;

В. предприятие, основанное на разделении труда и ручной ремесленной техники.

64. Лашманы - это

А. категория зависимого населения, занимавшегося поставкой продовольствия для армии;

Б. государственные крестьяне, которые несли повинность в пользу государства по заготовке, обработке и вывозке корабельного леса.

В. крещенные татары, занимавшиеся строительством башен.

65. Когда исчезла категория ясашных людей:

А. в 1724 г.;

Б. в 1708 г.;

В. в 1721 г.

66. Выберите ряд, в котором перечислены правительственные меры по насильственной христианизации местного населения:

А. Запрет строить новые мечети; освобождение крещеных татар от рекрутской повинности

Б. Создание новокрещенских школ, освобождение некрещеных татар от дополнительных налогов;

В. Создана Контора новокрещенских дел во главе с Л.Конашевич, принятие указов о запрете строить мечети и разрушении построенных.

67. Выберите правильный ответ:

А. Политика императрицы Анны Иоанновны отличалась веротерпимостью;

Б. Петр I запретил насильственно крестить иноверцев;

В. Указ о веротерпимости был принят в России Екатериной II в 1773 г.

68. Кто из ниже перечисленных казанских губернаторов был в XVIII в. кабинет-министром:

А. Вольнский Артемий Петрович;

Б. Гейнс Александр Константинович;

В. кн. Голицын Сергей Дмитриевич

69. Как назывался орган управления российскими мусульманами:

- А. Святейший Синод;
 Б. Духовное собрание;
 В. Курултай.
70. Найдите неправильное утверждение:
 А. Во главе мусульман России стоял назначаемый верховной властью муфтий.
 Б. Первый муфтий был избран мусульманским духовенством на общероссийском съезде.
 В. Муфтий и его помощники из мулл получали жалованье из казны.
71. Тяжелый плуг с металлическим лемехом, используемый татарами назывался:
 А. Сабан;
 Б. Соха;
72. Отметьте ряд, в котором перечислены владельцы казанской суконной мануфактуры:
 А. Михляевы, Дрябловы, Осокины;
 Б. Урванцовы, Тенишевы, Нарышкин;
 В. Апанавы, Усмановы, Юнусовы.
73. Как назывался первый в истории России орган самоуправления Казанских слободских татар?
 А. Татарская городская дума;
 Б. Собрание гильдейского купечества;
 В. Казанская городская ратуша.
74. В каком ряду перечислены уезды Казанской губернии конца XVIII в.
 А. Казанский, Ардатовский, Симбирский, Новошешминский и др.;
 Б. Казанский, Свияжский, Тетюшский, Спасский, Козьмодемьянский, Цивильский и др.;
 В. Арский, Бузулукский, Горбатовский, Татарский, Ядринский и др.
75. Выберите неправильное утверждение:
 А. Самой крупной в истории России крестьянской войной было движение под предводительством Е.И.Пугачева
 Б. Войскам Е.И.Пугачева удалось захватить Казанский кремль и сжечь его;
 В. Правительственные войска, направленные против Е.И. Пугачева возглавлял подполковник И.И. Михельсон.
 Г. Летом 1774 г. нетронутыми пожаром остались Суконная, Старотатарская и Новотатарская слободы.
76. Татарские начальные школы называются:
 А. медресе;
 Б. мектебы.
77. Какие учебные заведения возникли в Казанской губернии в первой половине XVIII в.? Выбери наиболее полный ответ.
 А. Цифирная школа, славяно-латинская школа, Казанская гимназия;
 Б. Славяно-греко-латинская семинария, медресе и мектебы
 В. Духовная семинария, новокрещенная школа, гимназия.
78. Кто из ниже перечисленных людей обучался в Казанской гимназии?
 А. Ковалевский О.М., Мусин-Пушкин М.Н., Дмитриев И.И.;
 В. Державин Г.Р., Аксаков С.Т., Лобачевский Н.И.
79. Выберите ряд, в котором перечислены ректоры Казанского университета:
 А. Браун И.О., Солнцев Г.И., Никольский Г.Б., Фукс К.Ф...;
 Б. Румовский С.Я., Салтыков М.А., Магницкий М.Л....;
 В. Герман М.И., Френ Х.М., Городчанинов Г.Н.
80. Кто из татар стал первым адъюнкт-профессором Казанского университета:
 А. Фаизрахманов Х.;
 Б. Хальфин И.И.;
 В. Вагапов А.А.
81. Выберите ряд, в котором содержится список казанских губернаторов, получивших отставку от должности после сенатских ревизий конца XVIII – начала XIX в.:
 А. Пуцин П.П., Муханов А.И., Кацарев Н.И., гр. Толстой И.А.;
 Б. Стрекалов С.С., Шипов С.П., Боратынский И.А.;
 В. Долгорукой М.В., Жеванов И.Г., Жмакин А.Я.
82. Кто был автором первого в России печатного светского букваря татарского языка «Азбука татарского языка с обстоятельным описанием букв и складов»?
 А. Исмаил Вагапов;
 Б. Нигмат Ибрагимов;
 В. Сагит Хальфин.
83. Выберите ряд, в котором перечислены казанские военные губернаторы с управлением гражданской частью:
 А. Стрекалов С.С., Шипов С.П., Боратынский И.А., Толстой Е.П. Козлянинов П.Ф.;
 Б. Греков С.Т.; Жмакин А.Я., Мусин-Пушкин П.И.;
 В. Нарышкин М.К., барон Пирх А.К., Зотов В.И.
84. Казанский купец, автор поэмы «Громвал», один из первых представителей раннего русского романтизма:
 А. С.Т.Аксаков;
 Б. В.А.Жуковский;
 В. Г.П.Каменев.
85. Кто из перечисленных ниже был первым профессиональным казанским архитектором:
 А. Есипов П.П.;
 Б. Кафтырев В.И.;
 В. Мюфке К.

86. Выберите ряд, в котором перечислены первые крупные машинные предприятия Казанской губернии.
 А. медеплавильные, суконные, кораблестроительные предприятия;
 Б. бумагопрядильные фабрики, химические, мыловаренные заводы.
87. Выберите неправильное утверждение:
 А. Первые пароходы появились на Волге в начале XIX в.;
 Б. Проект стеариново-мыловаренного завода братьев Крестовниковых разработал профессор Казанского университета М.Я.Киттары;
 В. Акрамовское движение, возникшее среди чувашских и марийских крестьян государственных крестьян, было направлено против насильственной христианизации населения.
88. Сколько ополчений было сформировано в Казани в Отечественную войну 1812 г.:
 А. одно;
 Б. два;
 В. три.
89. Под какой фамилией сражалась Н.А.Дурова?
 А. Иванов;
 Б. Надеждин;
 В. Александров.
90. В каком городе Татарстана создан дом-музей Н.А.Дуровой?
 А. Елабуге;
 Б. Тетюшах;
 В. Лаишеве.
91. Выберите ряд, в котором перечислены участники декабристского оппозиционного кружка в с.Зюзино Лаишевского уезда.
 А. Муравьев Н.М., Каховский П.Г., Пущин И.И.;
 Б. Ивашев В.П., Звалишин Д.И., Панаев В.И., Рындовский Ф.М.
 В. Вигель Ф.Ф., Пестель П.И., Бестужев А.А.
92. Соедините имя ученого с его достижениями:
 1. Лобачевский Н.И. А. астроном, участник кругосветной экспедиции, в ходе которой была открыта Антарктида.
 2. Зинин Н.Н. Б. Автор теории химического строения, создатель первой отечественной школы в органической химии.
 3. Симонов И.М. В. Открыл анилин из каменноугольного дегтя
 4. Бутлеров А.М. Г. Основоположник неевклидовой геометрии
93. Просветительские идеи И.И. Хальфина состояли в следующем:
 А. прогресс татарского народа связывался со светским образованием, с использованием достижений русского и европейского просвещения, выступал за изучение русского языка всеми татарами.
 Б. прогресс татарского народа связывал с духовным образованием, с обучением в учебных заведениях Востока, овладении арабским и персидским языками.
94. В каком году было открыто Казанское главное народное училище:
 А. 1759;
 Б. 1786;
 В. 1723.
95. С какой целью приезжал А.С. Пушкин в Казань?
 А. В гости к своему другу Е.А.Баратынскому;
 Б. Проездом по делам службы;
 В. Для сбора материалов к книге «История Пугачевского бунта».
96. Университетский городок в Казани был построен по проекту архитекторов:
 А. Мюфке К. и Амлонга Ф.;
 Б. Пятницкого П.Г. и Коринфского М.П.;
 В. Кафтырева В.И. и Емельянова М.Е.
97. Как относилось казанское дворянство в большинстве своем к отмене крепостного права:
 А. положительно;
 Б. отрицательно.
98. Уставные грамоты – это
 А. устав крестьянской общины;
 Б. документ на право владения частью общинной земли;
 В. документ, в котором были определены размеры крестьянских наделов и повинностей.
99. Барщина – это
 А. форма земельной ренты, даровой принудительный труд зависимого крестьянина, работающего собственным инвентарем в хозяйстве помещика;
 Б. вид феодальной повинности крестьянина в форме уплаты барину продуктов и денег.
100. Выберите ряд, в котором правильно отражены события в Бездне:
 А. Крестьянин А.Петров (Сидоров) истолковал «Положение» 19 февраля 1861 г., в село были стянуты правительственные войска во главе с гр.А.С.Апраксиным, крестьяне были расстреляны, А.Петров казнен.
 Б. Крестьянин А.Петров (Сидоров) призвал не повиноваться властям и отказаться подписывать уставные грамоты, в селе несколько месяцев квартировали правительственные войска, некоторых крестьян (зачинщиков выступления) арестовали и посадили в тюрьму.
 В. Крестьяне селе Бездна отказались принять нового владельца и потребовали перевести их в разряд государственных

крестьян. В село введены правительственные войска, некоторые крестьяне были переселены в другие деревни и проданы другим помещикам.

101. В каком журнале было опубликовано известие о безденских событиях:

- А. «Казанских известиях»;
- Б. «Заволжском муравье»;
- В. «Колоколе».

102. «Казанский заговор» - это

- А. название народовольческой организации, целью которой было свержение самодержавия;
- Б. попытка польских и русских революционеров поднять крестьянское восстание в Поволжье весной 1863 г.

103. Укажите год, когда мусульманские духовные школы, мектебе, медресе были подчинены министерству народного просвещения, а русский язык включен в учебные программы национальных учебных заведений.

- А. 1870;
- Б. 1861;
- В. 1801 г.

104. Выберите автора учения, на которое опиралось правительство в своей политике русификации и христианизации. Его основоположник считал, что миссионеры, священники, учителя должны быть из среды инородцев.

- А. Марджани Ж.;
- Б. Ваисов Б.;
- В. Ильминский Н.И.;

105. Укажите ряд, наиболее полно отражающий суть «Ваисовского движения».

- А. Ваисов призывал не подчиняться светским властям, был за создание религиозного мусульманского государства; осуждал алчное мусульманское духовенство;
- Б. Ваисов призывал учить русский язык для овладения светской культурой и развития татарской нации;
- В. Ваисов выступал за чистоту ислама, осуждал занятие мусульман торговлей и промышленностью; был против алчного мусульманского духовенства. Призывал не подчиняться духовным и светским властям.

106. Выберите название мусульманского религиозного течения, которое проповедовало идеи аскетизма среди мусульманского крестьянства; братства всех мусульман, к какой бы национальности они не принадлежали (отказа от национальности):

- А. Вайшизм;
- Б. Ишанизм;
- В. Вейсизм.

107. Какой из нижеперечисленных мусульманских религиозных орденов первым пунктом своей программы ставил «освобождение земли древних болгар мусульман из под ига русских-гяуров», Проповедовал пассивную политическую борьбу.

- А. «Вейси»,
- Б. «Мэйси»,
- А. «Маутси».

108. Выберите ряд, в котором перечислены характерные черты татарского просветительского движения:

- А. приобщение татар к ценностям древних восточных цивилизаций, модернизация образования;
- Б. приобщение татар к русской и европейской культуре, светское образование, борьба с невежеством мулл, равноправие женщины.

109. Выберите, кто открыл Татарскую учительскую школу в Казани в 1876 г., преподавал там вероучение, являлся крупным ученым – философом и историком:

- А. Насыри К.;
- Б. Кул Гали;
- В. Марджани Ж.

110. Кого из ниже перечисленных людей считают основоположником современного татарского литературного языка. Он переводил с русского на татарский язык книги и учебники по разным отраслям знания.

- А. Насыри К.,
- Б. Баруди Г.,
- В. Гаспринский.

111. Основы татарской периодической печати заложили (ла):

- А. Деятельность Азиатской типографии в Казани;
- Б. Настольные календари на тюркско-татарском языке, которые издавал К. Насыри;
- В. «Азиатский вестник».

112. Джадидизм – это

- А. Движение по перестройке школы на европейской основе;
- Б. Религиозно-реформаторское движение;
- В. Общественное движение в пользу модернизации общества

Г. Все вместе - А, Б, В.

113. Выберите ряд, в котором перечислены идеологи джадидизма:

- А. Гаспринский И., Баруди Г., Ризаэтдин Фахретдин;
- Б. Марджани Ш., Насыри К.

114. Пантюркизм – это

- А. теория, в основе которой идеи общности всех мусульманских народов;
- Б. теория, в основе которой идеи общности происхождения, родственность языков и близости культур тюркских народов.

115. Решение о создании либерально-демократической партии российских мусульман «Иттифак аль-муслимин» (Союз мусульман) было принято:

- А. на 1 съезде конституционно-демократической партии в Петербурге в 1906 г.;
- Б. на 1 съезде мусульман в Уфе в 1896 г.;
- В. на 1 съезде мусульман в 1905 г. в Нижнем Новгороде.
116. Лидеры партии “Иттифак аль-муслимин”:
- А. Саид Гирей Алкин,
- Б. Гариф Бадамшин,
- В. Садри Максуди,
- Г. Только А и Б.
- Д. Все вышеперечисленные.
117. Выберите дату, когда был принят закон «об отмене вероисповедных и национальных ограничений»
- А. в октябре 1905;
- Б. в марте 1917;
- В. в ноябре 1918.
118. Кто возглавлял Мусульманский социалистический комитет:
- А. Максуди С.;
- Б. Алкин И.;
- В. Вахитов М.
119. Какой вопрос был главным на 1 всероссийском мусульманском съезде в Москве в мае 1917 г.:
- А. об окончании войны и создании коалиционного правительства;
- Б. о будущей форме государственного устройства России;
- В. о переделе земли.
120. Что такое Идель-Урал штат по проекту татарского ученого Галимзяна Шарафа?
- А. Идель Урал штат рассматривался как республика в составе РСФСР.
- Б. Идель Урал штат рассматривался как самостоятельное, суверенное государство.
121. Какие проекты государственного устройства мусульман существовали одновременно с проектом Шарафа?
- А. Татаро-Башкирской республики;
- Б. Мусульманской республики;
- В. Татарской республики.
122. Когда был подписан декрет об образовании ТАССР.
- А. 12 декабря 1924 г.
- Б. 25 ноября 1917 г.
- В. 27 мая 1920 г.
123. Когда была принята декларация о государственном суверенитете Республики Татарстан?
- А. 30 августа 1989 г.;
- Б. 30 августа 1990 г.;
- В. 12 июля 1993 г.
124. Выберите ряд, в котором перечислены высшие органы государственного управления в Республике Татарстан в настоящее время:
- А. Президент,
- Б. Государственный Совет;
- В. Кабинет-министров;
- Г. Все вышеперечисленные.
125. Первым главой правительства ТАССР утвержден:
- А. Саид-Галиев С.С.;
- Б. Султан-Галиев М.Х.
126. Найдите ошибочное утверждение:
- А. В 1932 г. в Татарии началось строительство завода синтетического каучука, фабрики киноплёнки, мясокомбината, мехового комбината.
- Б. Первый пятилетний план развития народного хозяйства СССР был принят в 1928/29-1932/33 гг.
- В. В годы первых пятилеток Татарстан стал индустриально-аграрной республикой.
- В. Во второй пятилетке был взят ориентир на развитие тяжелой индустрии – машиностроения, металлообрабатывающей и химической промышленности, создание энергетической отрасли.
- Г. Все ответы верны.
127. Выберите ряд, в котором перечислены выдающиеся писатели Татарии 20-30х гг. XX в.
- А. Арбузовы А.Е. и Б.А., Камай Г.Х., Матисон М., Чеботарев Н.Г.
- Б. Султан-Гулиев, Мансуров Г.Г., Мухтаров К.Г.
- В. Ибрагимов Г., Камал Ш., Кави Наджми, Усманов Ш., Гизат Т.
128. Кто был первым председателем Союза советских писателей ТАССР:
- А. Шараф Г.Ш.;
- Б. Кави Наджми;
- В. Нигмати Г.А.
129. В каком году в ТАССР была заложена первая глубокая скважина по добыче нефти:
- А. в 1929;
- Б. в 1938;
- В. в 1946.
130. В каком году состоялись первые выборы президента Татарстана:
- А. в 1993 г.
- Б. в 1996 г.

В. в 1991 г.

Практические работы

Работа 1.

Составьте маршрут и тезисы экскурсии «Имена героев Великой отечественной войны в названиях улиц Казани».

Работа 2.

Составьте сравнительную таблицу ранних тюркских государств: название, время формирования, регион локации, столица (города, если были), наиболее известные предводители. Перечислите современные народы Восточной Европы, Центральной и Средней Азии, исторически связанные с ранними тюркскими государствами.

Работа 3

Составьте таблицу с именами известных нам правителей Волжской Булгарии и времени их правления.

На основании материалов учебного пособия, лекций, выделите основные черты феодализма в Волжской Булгарии и отобразите их в виде схемы.

Составьте таблицу основных сражений волжских булгар с монголами, войсками русских княжеств, с войском Тамерлана.

Работа 4.

Создайте концепцию on-line экскурсии по территории и городам Казанского ханства..

Работа 5.

Составьте таблицу основных национальных партий в России начала XX века: название, место на политической арене, основные требования программы, время создания, имена лидеров.

Вопросы к зачету.

1. Первые поселения на территории Среднего Поволжья.
2. Древнебулгарские племена до их переселения в Среднее Поволжье.
3. Общественно-политический строй Волжской Булгарии
4. Хозяйство волжских булгар в период расцвета Волжской Булгарии.
5. Торговля в Волжской Булгарии в домонгольский период.
6. Города и градостроительная культура волжских булгар.
7. Духовная культура булгар в X-XIII вв.
8. Золотоордынский период в истории Волжской Булгарии.
9. Этногенез татарского народа.
10. Золотая Орда и ее влияние на историю народов региона.
11. Возникновение и период могущества Казанского ханства.
12. Казань - столица Казанского ханства.
13. Взятие Казани: последствия и историческая оценка.
14. Административное и военное управление Казанским краем во второй половине XVI-XVII вв.
15. Социально-экономическая и религиозная политика правительства в регионе во второй половине XVI-XVII вв.
16. Крестьянские волнения в крае во второй половине XVI-XVII вв.
17. Административно-территориальное устройство Казанского края в XVIII в.
18. Социально-экономическое развитие Казанской губернии в XVIII в.
19. Первые мануфактуры Казанской губернии.
20. Развитие торговли в Казанской губернии в XVIII в.
21. Религиозная политика правительства по отношению к нерусским народам в XVIII в. (на примере Казанской губернии).
22. Участие населения Среднего Поволжья в пугачевском восстании.
23. Просвещение и культура Казанской губернии в XVIII в.
24. Казанская губерния в первой половине XIX в.: характеристика социально-экономического развития
25. Образование, культура и наука в губернии в первой половине XIX в.
26. Социально-экономическое развитие Казанской губернии после отмены крепостного права.
27. Крестьянские волнения в Казанской губернии в ответ на реформу 1861 г.
28. Наука и культура в регионе во второй половине XIX в.
29. Казанская губерния в начале XX в.: общественно-политическая жизнь, национальное движение.
30. События 1917 г. в Казани. Левое крыло национального движения и большевизм. М. Вахитов.
31. Создание татарской автономии: проекты и реальность.
32. Социальные и экономические процессы в 1930-х гг. в Татарии.
33. Татария в годы Великой Отечественной войны.
34. Демократизация советского общества и начало национального движения в Татарии (1985-1990 гг.).
35. Политическое и культурное развитие Татарстана в 1990-е гг.
36. Республика Татарстан на современном этапе развития: достижения и проблемы.
37. Развитие массового и профессионального спорта в Республике Татарстан на рубеже XX-XXI веков.

5.2. Темы письменных работ

Темы рефератов1.

1. Первые поселения на территории Татарстана.
2. Проблемы и подходы к изучению этногенеза татар Поволжья.

3. Великая Болгария в Причерноморье.
4. Формирование государства Волжская Булгария.
5. Материальная культура Волжской Булгарии.
6. Города Волжской Булгарии.
7. Духовная культура Волжской Булгарии.
8. Выделение Улуса Джучи из состава монгольского государства и образование государства Золотая Орда.
9. Казанское ханство: общественный строй и государственное управление.
10. Культура Казанского ханства.
11. Взятие Казани: источники и историография.
12. Административное и военное управление казанский краем во второй половине XVI в.
13. Приказ Казанского дворца как орган административного управления краем в XVI-XVII вв.
14. Религиозная политика государства в Поволжье в XVI в.
15. Формирование Старо-татарской слободы в Казани.
16. Преобразования Петра I в Казанском крае: административная, податная реформы, создание мануфактур.
17. Создание Казанской губернии. Территория и организация управления губернией в XVIII в. Административно-территориальное устройство и система государственного управления в Казанской губернии в XVIII в.
18. Из истории казанского адмиралтейства (так нельзя). Адмиралтейство в Казани: возникновение и развитие.
19. Религиозная политика государства в XVIII в. Лука Конашевич.
20. Участие народов Поволжья в Пугачевском восстании.
21. Екатерина II и казанский край. (религиозная политика, приезд, подавление Пугачевского бунта)
22. Социально-экономическое развитие края в XVIII в.
23. Развитие торговли в Казанской губернии в XVIII в.
24. Культурная жизнь народов края в XVIII в.
25. Светские учебные заведения края в XVIII в.
26. Православные религиозные учебные заведения Казани XVIII в.
27. Казанская губерния в первой половине XIX в. Административно-территориальное деление и организация управления.
28. Религиозная политика царского правительства в Поволжье в XIX в.
29. Казанское городское самоуправление (на выбор - в XVIII или XIX вв.)
30. Казанские губернаторы: характеристика личности и деятельности.
31. Разночинная интеллигенция Поволжья: быт и просветительская деятельность.
32. Казанский университет и его роль в развитии науки и культуры Поволжья.
33. Н.И. Лобачевский – ректор Казанского университета.
34. А.М. Бутлеров – жизнь и деятельность.
35. К.Ф. Фукс – исследователь жизни татарского народа.
36. Монастыри Казанской губернии и их роль в жизни края.
37. Развитие востоковедения в Казанском университете.
38. Развитие театрального дела в Казанской губернии в XIX в.
39. Татарские просветители.
40. Знаменитые купеческие династии (Апанаевы, Александровы и др. на выбор).
41. Шигабутдин Марджани – ученый, просветитель, педагог.
42. Ученый энциклопедист Каюм Насыри.
43. Курсави – теолог и просветитель.
44. Развитие промышленности и торговли в Казанской губернии во второй половине XIX – начале XX вв.
45. Казанская губерния в начале XX в.: общественно-политическая жизнь, национальное движение.
46. Казанские революционеры (Н.Е. Федосеев, Н.З. Бауман и др. на выбор).
47. Русское сельское население Среднего Поволжья в XIX в.: повседневная культура.
48. Татары Поволжья в XIX в.: быт и нравы.
49. Учебные заведения Казани в конце XIX – начале XX вв.
50. Галимджан Баруди – политик и просветитель.
51. Ризаэтдин Фахрутдинов – писатель, ученый, мыслитель и богослов.
52. Тукай – поэт и мыслитель.
53. Гаяз Исхаки – классик татарской литературы и общественный деятель.
54. Развитие татарской демократической художественной литературы.
55. Петер Хузангай – чувашский поэт из татарского края.
56. Н.И. Ильминский – ученый и миссионер.
57. Татарские меценаты и благотворители.
58. Мусульманская фракция в Государственной Думе России (начало XX в.)
59. Банковское дело в Казанской губернии в XIX - начале XX в.
60. Либеральное движение в Казанской губернии в начале XX в.
61. Юсуф Акчура. Жизнь и судьба.
62. Садри Максуди – ученый и общественный деятель.
63. Галимджан Ибрагимов. Выдающийся писатель и политик.
64. Шамиль Усманов как общественный деятель.
65. Проблемы самоопределения татарского народа в начале XX в.
66. Гражданская война в Поволжье.
67. Создание ТАССР: историческое значение и проблемы.
68. Создание светской татарской школы в 20-30 годы XX в.

69. Традиционные народные промыслы татар.
70. Проблема алфавита татарского народа.
71. Коллективизация в ТАССР.
72. Татария в годы Великой Отечественной войны.
73. Промышленное освоение Татарии в послевоенные годы (50-70-е годы).
74. Национальное движение в Татарии (1985-1990 гг.).
75. Генезис идеи суверенизации и её реализация.
76. Высшие и центральные органы государственного управления в Республике Татарстан: структура и функции.
77. Местное управление в Республике Татарстан.
78. Молодежная политика в Республике Татарстан.
79. Быт современного татарского села (на конкретном примере).
80. Современное национально-культурное развитие народов Татарстана.
81. Развитие литературы и искусства в современном Татарстане.

5.3. Фонд оценочных средств

Вопросы для самостоятельного изучения

Какие существуют версии о происхождении казанских татар и их этнониме?

К какой языковой семье, группе и подгруппе относится язык казанских татар?

Какие ранние тюркские государства вы знаете? Расположите их по историко-хронологическому и географическому принципам.

Каковы основные особенности ранних тюркских государств, каков их социальный строй?

Какой была общая религия древних тюрков и в чем ее особенности?

Назовите основные источники, по которым можно изучать раннюю историю тюркских народов.

Когда, при влиянии каких внутренних и внешних факторов происходило становление государства Волжских Булгар?

Дайте краткую характеристику основных городов Булгарии и определите занятия их жителей.

Какую роль играл волжский торговый путь в становлении и развитии Волжской Булгарии?

Что общего и особенного в древних булгарских и русских городах?

Каковы особенности занятий сельским хозяйством жителей Волжской Булгарии, какие злаковые культуры, домашних животных они выращивали?

Какую роль сыграло принятие ислама в развитии культуры волжских булгар?

Какие науки были развиты в Волжской Булгарии, назовите дошедшие до нас имена ученых.

Когда и как был создан Улус Джучи (Золотая Орда)?

В чем выражалось могущество Золотой Орды в XIV при ханах Узбеке и Джанибеке?

В какое время и по каким причинам распалась Золотая Орда?

В каких сражениях был нанесен удар могуществу Улуса Джучи?

Покажите на карте территорию Казанского ханства, назовите подчиненные хану народности.

Охарактеризуйте основные занятия населения Казанского ханства.

Каков был государственный строй, система власти и управления в Казанском ханстве?

Покажите на карте страны, с которыми торговали купцы Казанского ханства. Что вывозилось за пределы и ввозилось на рынки ханства?

На какие категории делилось население Казанского ханства, какими были формы их зависимости?

Каковы экономические, политические, религиозные, династические и иные причины ослабления Казанского ханства в последний период его существования?

В чем причины национально-освободительной борьбы народов бывшего Казанского ханства и ее последствия?

Охарактеризуйте особенности административного и военного управления Казанским краем в XVI-начале XVII вв.

В чем заключались особенности социальной и религиозной политики русского государства в Казанском крае в XVII в.

Как проявился «Бунташный век» в Поволжье?

Почему народы Среднего Поволжья приняли активное участие в движении С. Разина.

В чем заключался подъем экономики Казанской губернии в результате деятельности Петра I?

Как повлияли указы Петра I, касающиеся мусульман края, мусульманских дворян на изменение социальной структуры татарского населения?

Чем и как занималась Контора «новокрещенских дел» в Поволжье?

Чем отличалась экономическая, социальная и религиозная политика Екатерины II от политики ее предшественников?

В чем причины активного участия нерусского населения Казанской губернии в восстании Емельяна Пугачева?

Каковы особенности реализации крестьянских и административных реформ 1860-х гг. в Казанской губернии?

Перечислите имена самых известных татарских просветителей XVIII-XIX вв.

Какие явления способствовали экономическому и социально-культурному возрождению и развитию народов Среднего Поволжья в XIX веке?

В чем вклад выдающихся татарских предпринимателей (купцов), внесших значительный вклад в развитие материальной и духовной культуры татар?

Какие факторы способствовали реформе ислама казанских татар? Назовите главных идеологов этой реформы.

Назовите основные течения общественно-политического движения татар в начале XX века.

Охарактеризуйте особенности сословной системы общества дореволюционной России.

Выявите основные особенности дореволюционной системы образования у татар.

В чем причины Гражданской войны и как она развивалась в Поволжье?

Как проходил процесс становления национальной государственности татар в 1918-20-е годы, какие были альтернативные проекты?

Как происходило формирование государственного управления республикой и ее взаимодействия с центром?

Каковы положительные итоги и проблемы, связанные с созданием и развитием ТАССР?
 Каковы особенности процессов коллективизации и индустриализации в Татарстане?
 Какой вклад внес Татарстан в Победу в Великой отечественной войне?
 Как вы можете оценить промышленный и сельскохозяйственный потенциал республики в довоенное время?
 Как изменилось промышленное развитие Татарии в связи с открытием Ромашкинского месторождения нефти?
 Когда и в какой форме в республике были заложены основы физкультурно-спортивного образования?
 Как развивались гостиничное дело и туризм в республике в довоенное время?
 Как вы можете оценить промышленный и сельскохозяйственный потенциал республики в послевоенное время?
 Как изменилось промышленное развитие Татарии в связи с открытием Ромашкинского месторождения нефти?
 В какое время и в связи с чем развивались промышленные узлы (зоны) в советском Татарстане. Назовите их.
 Составьте список выдающихся спортсменов (деятели изучаемой вами отрасли), представителей советского Татарстана, и краткое резюме их достижений.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Оценка качества освоения дисциплины обучающимися включает результаты текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Текущий контроль успеваемости – оценка учебных достижений студента по различным видам учебной деятельности в процессе изучения дисциплины.

Текущий контроль успеваемости представляет собой проверку усвоения учебного материала теоретического и практического характера в процессе изучения дисциплины. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение периода обучения по всем видам аудиторных занятий и самостоятельной работы студента в соответствии с утвержденным в установленном порядке графиком учебного процесса.

К формам текущего контроля успеваемости по дисциплине относятся:

1. Собеседование, устный опрос - специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, рассчитанная на выяснение объема знаний, обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п., целью которой – систематизация и уточнение имеющихся у студента знаний, проверка его индивидуальных возможностей усвоения материала.
2. Практическая работа - является средством применения и реализации полученных обучающимся знаний, умений и навыков в ходе выполнения учебно-практической задачи, связанной с получением корректного значимого результата с помощью реальных средств деятельности. Рекомендуется для проведения в рамках тем (разделов), наиболее значимых в формировании практических (профессиональных) компетенций, проверка реальных профессиональных умений.
3. Тестирование - форма контроля, с помощью которого педагог оценивает степень достижения студентом требуемых знаний, умений, навыков. Составление теста включает в себя создание выверенной системы вопросов, собственно процедуру проведения тестирования и способ измерения полученных результатов. Тест состоит из небольшого количества элементарных задач; может предоставлять возможность выбора из перечня ответов; занимает часть учебного занятия (10-30 минут); правильные решения разбираются на том же или следующем занятии; частота тестирования определяется преподавателем. Преподаватель может использовать тесты на бумажном носителе или интернет-тестирование.

Промежуточная аттестация – оценивание учебных достижений студента по дисциплине или содержательному модулю. Проводится в конце изучения данной дисциплины. Основные формы: экзамен

Экзамен по дисциплине Философия служит для оценки работы обучающегося в течение семестра (года, всего срока обучения и др.) и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умение синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач.

Экзамен проводится в форме тестирования по всем темам дисциплины. Тестирование осуществляется в системе дистанционного обучения ПГАФКСиТ, Для проведения экзамена сформирована тестовая база. На экзамене тест из 50 вопросов формируется методом случайного отбора вопросов из тестовой базы. Время решения теста – 45 минут.

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Пропущенные учебные занятия подлежат отработке.

Отработка студентом пропущенного занятия проводится в следующих формах: самостоятельная работа студента над вопросами семинара, с кратким их конспектированием или схематизацией с последующим собеседованием с преподавателем.

Форма отработки студентом пропущенного семинарского занятия выбирается преподавателем.

Если пропущено практическое занятие, то студент приходит в специально выделенное для этого время; он самостоятельно выполняет практическую работу, решает ситуационные задачи и отвечает на вопросы преподавателя. Пропущенные практические занятия отрабатываются по соответствующему разделу учебной дисциплины. Отработка засчитывается, если студент свободно оперирует терминологией, которая рассматривалась на занятии, которое подлежит отработке, отвечает развернуто на вопросы, подкрепляя материал примерами.

Студенту, имеющему право на свободное посещение занятий, выдается график индивидуальной работы.

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной темы (раздела), где студент представляет краткое изложение содержания научных трудов, литературы по определенной теме. Объем реферата может достигать 10-15 стр.

Презентация – представление студентом наработанной информации по теме реферата в виде набора слайдов, подготовленных в выбранной программе.

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х текущих аттестаций).

Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х текущих аттестаций).

Сдача зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи зачета:

- 50 и менее баллов – не зачтено (не аттестован)
- 51-100 баллов – зачтено (аттестован)

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Салимов А. М.	Практикум по истории Татарстана	Казань: Поволжский ГУФКСИТ, 2017
Л1.2	Ершова Г. Н.	Источники по истории общественно-политических объединений Татарстана (1988-2007 гг.): монография	Казань: КНИТУ, 2019
Л1.3	Галлямова А. Г., Кабирова А. Ш., Ханипова И. И., Гатин А. А., Галлямовой А. Г.	История Татарстана и татарского народа. 1917–2017: хрестоматия	Казань: КФУ, 2019

6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

6.3.1.1	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
6.3.1.2	Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016
6.3.1.3	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
6.3.1.4	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)
6.3.1.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)

6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

7.1	ул. Деревня Универсиады д.35 (Учебно-лабораторный корпус)
7.2	
7.3	А 101 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
7.4	А 102 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
7.5	А 103 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
7.6	А 106 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор EPSON, экран настенный Projecta, акустическая система, ЖК ТВ LG 55 дюймов, доступ к Интернету
7.7	А 107 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
7.8	D101 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система, доступ к Интернету.
7.9	D106 - Персональный компьютер ICL RAY (3 шт.), ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система Sven, доступ к Интернету.
7.10	D107 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система, доступ к Интернету.
7.11	D108 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система, доступ к Интернету.
7.12	D115 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система Sven, доступ к Интернету.
7.13	B202C - компьютер ICL RAY, проектор, ТВ LG 55 дюймов, акустическая система, доступ к Интернету

7.14	B203 (массаж) - персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T на стойке, акустическая система, доступ к Интернету.
7.15	C203 (потоковая) - компьютер ICL RAY, проектор EPSON, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
7.16	C204 (потоковая) - компьютер ICL RAY, проектор EPSON, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
7.17	C205 (потоковая) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
7.18	C207 (потоковая) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
7.19	D202 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система, доступ к Интернету.
7.20	D203 - Персональный компьютер ICL RAY, интерактивный ЖК телевизор 75 дюймов, акустическая система, доступ к Интернету.
7.21	D212 - Персональный компьютер, ЖК ТВ Hyundai 75 дюймов, видеобар с камерой микрофоном и АС, доступ к интернету
7.22	D215 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету
7.23	D216 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету
7.24	D217 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система Sven, доступ к Интернету.
7.25	D217A - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система Sven, доступ к Интернету.
7.26	D218 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету
7.27	E203 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету
7.28	C303 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 65 дюймов, акустическая система Sven, доступ к Интернету.
7.29	C304 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 65 дюймов, акустическая система Sven, доступ к Интернету.
7.30	C305 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 65 дюймов, акустическая система Sven, доступ к Интернету.
7.31	D305 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система Sven, доступ к Интернету.
7.32	E303 (потоковая) - Компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, ЖК ТВ LG 55 дюймов 3 шт, доступ к Интернету
7.33	E304 (потоковая) - Компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, ЖК ТВ LG 55 дюймов 3 шт, доступ к Интернету
7.34	E305 (потоковая) - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету
7.35	E401 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК ТВ Hyundai 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету.
7.36	E408 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК ТВ Hyundai 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету.
7.37	E501 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 65 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету
7.38	E502 - Компьютер ICL RAY, проектор Casio, экран настенный Projecta, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету.
7.39	E601 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету
7.40	E602 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК ТВ Hyundai 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету.
7.41	E611 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету
7.42	E612 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК ТВ Hyundai 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету.
7.43	E701 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК ТВ Hyundai 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету.

7.44	E702 - персональный компьютер ICL RAY, ЖК ТВ Hyundai 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету.
7.45	E703 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету
7.46	E710 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету
7.47	E711 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК ТВ Hyundai 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету.
7.48	E712 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК ТВ Hyundai 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету.
7.49	E801 (комп.класс) - Персональный компьютер ICL RAY, Моноблок KCG (15 шт.), моноблоки ICL (2 шт.), ЖК телевизор LG 55 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету, материалы мультимедийных лекций и Smart-занятий
7.50	E812 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету
7.51	E813 (комп.класс) - Персональный компьютер ICL RAY, Моноблок KCG (15 шт.), моноблоки ICL (2 шт.), ЖК телевизор LG 55 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету, материалы мультимедийных лекций и Smart-занятий
7.52	E903 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1. Рекомендации по подготовке к лекционным занятиям

Изучение дисциплины требует систематического и последовательного накопления знаний, следовательно, пропуски отдельных тем не позволяют глубоко освоить предмет. Студентам необходимо:

- перед каждой лекцией желательно просматривать рабочую программу дисциплины, что позволит сэкономить время на понимание темы лекции, ее основных вопросов, рекомендуемой литературы;
- перед очередной лекцией необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущей лекции.

При затруднениях в восприятии материала следует изучить рекомендуемую основную и дополнительную литературу, либо обратиться к преподавателю (по графику его консультаций).

2. Рекомендации по подготовке к семинарскому занятию

Важной составной частью учебного процесса в вузе являются семинарские и практические занятия. Семинарские занятия проводятся с целью изучения, обобщения и закрепления теоретических вопросов конфликтологии, это помогает студентам глубже усвоить учебный материал, приобрести навыки творческой работы над документами и первоисточниками. Планы семинарских занятий, их тематика, рекомендуемая литература, цель и задачи ее изучения сообщаются преподавателем на вводных занятиях или в методических указаниях по данной дисциплине. Прежде чем приступить к изучению темы, необходимо прокомментировать основные вопросы плана семинара. Такой подход преподавателя помогает студентам быстро находить нужный материал к каждому из вопросов, не задерживаясь на второстепенном. Начиная подготовку к семинарскому занятию, необходимо, прежде всего, указать студентам страницы в конспекте лекций, разделы учебников и учебных пособий, чтобы они получили общее представление о месте и значении темы в изучаемом курсе. Затем следует рекомендовать им поработать с дополнительной литературой, сделать записи по рекомендованным источникам.

Семинарское занятие включает в себя следующие элементы:

- 1) обсуждение теоретических вопросов;
- 2) выполнение контрольных (в форме тестирования);
- 3) заслушивание докладов с презентациями

Закрепление полученных знаний осуществляется разными способами:

1. в процессе самостоятельной подготовки к занятию студенты повторяют материал, изученный на лекциях или по учебнику.

2. проговаривание вслух учебного материала на занятии повышает степень его усвоения.

3. обсуждение полученных знаний делает их более прочными.

Расширение и углубление знаний происходит тогда, когда студенты готовятся к семинарскому занятию по первоисточникам.

В процессе их чтения и конспектирования они получают больше информации, чем содержится в лекциях и учебнике.

Подготовка к семинарскому занятию включает 2 этапа: 1й – организационный; 2й – закрепление и углубление теоретических знаний. На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает: - уяснение задания на самостоятельную работу; - подбор рекомендованной литературы; - составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки

Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале.

Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам. В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретается практика изложения и разъяснения полученных знаний, развивается речь. При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

3. Рекомендации по подготовке к практическому занятию

Практическое занятие включает в себя выполнение практико-ориентированных заданий;

Студентам следует:

- приносить с собой рекомендованные материалы к конкретному занятию;
 - до очередного практического занятия по рекомендованным литературным источникам проработать теоретический материал, соответствующей темы занятия;
 - при подготовке к практическим занятиям следует обязательно использовать не только лекции, учебную литературу, но и дополнительные материалы;
 - в начале занятий задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в его понимании и освоении при решении задач, заданных для самостоятельного решения;
 - на занятии доводить все задания до окончательного решения, в случае затруднений обращаться к преподавателю.
- Студентам, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющие письменного решения задач или не подготовившиеся к данному практическому занятию, рекомендуется не позже чем в 2-недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме, изучавшейся на занятии. Студенты, не отчитавшиеся по каждой не проработанной ими на занятиях теме к началу зачетной сессии, упускают возможность получить положенные баллы за работу в соответствующем семестре.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа является важнейшим элементом учебного процесса, так как это один из основных методов освоения учебных дисциплин и овладения навыками профессиональной деятельности.

На лекциях преподаватель знакомит студентов с основными положениями темы, а дальнейшее усвоение материала связано с самостоятельной работой. Развитие умений самостоятельной работы происходит в процессе подготовки к занятиям и выполнения различного вида самостоятельных работ. Развиваются умения самостоятельного поиска, отбора и переработки информации. Этому способствуют разные формы постановки заданий для подготовки к занятию — количество вопросов и их формулировка, указание конкретных источников, разделов, страниц, либо предоставление студентам возможности самостоятельного поиска необходимой информации.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по работе с литературой

Работа с литературой является основным методом самостоятельного овладения знаниями. Это сложный процесс, требующий выработки определенных навыков, поэтому студенту нужно обязательно научиться работать с книгой. Осмысление литературы требует системного подхода к освоению материала. В работе с литературой системный подход предусматривает не только чтение текста и изучение специальной литературы, но и обращение к дополнительным источникам — справочникам, энциклопедиям, словарям. Эти источники — важное подспорье в самостоятельной работе студента, поскольку глубокое изучение именно их материалов позволит студенту уверенно «распознавать», а затем самостоятельно оперировать теоретическими категориями и понятиями, следовательно — освоить новейшую научную терминологию. Такого рода работа с литературой обеспечивает решение студентом поставленной перед ним задачи (подготовка к практическому занятию, выполнение контрольной работы и т.д.).

Главная задача преподавателя — мотивировать студента на поиск и изучение литературы по дисциплине, и мотивировать так, чтобы интерес к поиску и чтению соответствующей литературы сохранился и после завершения курса. Выбор литературы для изучения делается обычно по предварительному списку литературы, который выдает преподаватель, либо путем самостоятельного отбора материалов. После этого непосредственно начинается изучение материала, изложенного в книге. Наиболее надежный способ собрать нужный материал — составить план или конспект. Конспект, план-конспект — это последовательная фиксация отобранной и обдуманной в процессе чтения информации. При изучении литературы особое внимание следует обращать на новые термины и понятия. Понимание сущности и значения терминов способствует формированию способности логического мышления, приучает мыслить абстракциями, что важно при усвоении дисциплины. Поэтому при изучении темы курса следует активно использовать универсальные и специализированные энциклопедии, словари, иную справочную литературу.

Вся рекомендуемая для изучения курса литература подразделяется на основную и дополнительную. К основной литературе относятся источники, необходимые для полного и твердого усвоения учебного материала (учебники и учебные пособия). Необходимость изучения дополнительной литературы диктуется прежде всего тем, что в учебной литературе (учебниках) зачастую остаются неосвещенными современные проблемы, а также не находят отражения новые документы, события, явления, научные открытия последних лет. Поэтому дополнительная литература рекомендуется для более углубленного изучения программного материала.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УРиЦТ
А.В. Павлова

22.05.2025 г.

Рабочая программа дисциплины
Деловое общение на иностранном языке

Закреплена за кафедрой

Кафедра иностранных языков и языкознания

Учебный план

43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий

Квалификация

бакалавр

Форма обучения

очная

Общая трудоемкость

2 ЗЕТ

Часов по учебному плану

72

Виды контроля в семестрах:

в том числе:

зачеты 7

аудиторные занятия

56

самостоятельная работа

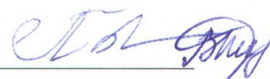
16

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	6 (3.2)		7 (4.1)		Итого	
Неделя	11 1/6		18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп	уп	рп
Практические	30	30	26	26	56	56
Итого ауд.	30	30	26	26	56	56
Контактная работа	30	30	26	26	56	56
Сам. работа	6	6	10	10	16	16
Итого	36	36	36	36	72	72

Автор (ы) программы:

к.п.н., Зав.каф., Павицкая Зоя Ивановна; к.фил.н., Доц., Теганюк Валерия Викторовна



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 06.03.2025 г. № 7

Зав. кафедрой Павицкая З.И.



Рабочая программа дисциплины

Деловое общение на иностранном языке

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

ФГОС ВО - бакалавриат по направлению подготовки 43.03.02 Туризм (приказ Минобрнауки России от 08.06.2017 г. № 516)

составлена на основании учебного плана:

43.03.02 Туризм

утвержденного учёным советом вуза от 29.05.2025 протокол № 12 .

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1	Цель освоения дисциплины «Деловое общение на иностранном языке» у студентов бакалавриата направления «Туризм» — формирование профессиональной коммуникативной компетенции, позволяющей эффективно использовать иностранный язык в сфере туристической деятельности.
1.2	Ключевые аспекты цели
1.3	Практическая коммуникация
1.4	Выработка умений вести устное и письменное общение на профессиональные темы: переговоры, презентации, деловую переписку, телефонные разговоры, собеседования, взаимодействие с клиентами и партнёрами.
1.5	Профессиональная лексика и терминология
1.6	Освоение специфической лексики и устойчивых выражений, характерных для сферы туризма:
1.7	виды туризма и туристические услуги;
1.8	гостиничный и ресторанный бизнес;
1.9	организация экскурсий и досуговых мероприятий;
1.10	таможенные и визовые процедуры;
1.11	бронирование и логистика.
1.12	Межкультурная компетенция
1.13	Развитие навыков межкультурного взаимодействия: понимание культурных особенностей деловых партнёров и туристов, соблюдение этикета и норм общения в разных странах.
1.14	Работа с профессиональными текстами
1.15	Формирование умений:
1.16	читать и анализировать специализированные тексты (путеводители, контракты, рекламные материалы);
1.17	переводить документацию и информационные материалы;
1.18	составлять деловые письма, заявки, предложения, отчёты.
1.19	Таким образом, дисциплина направлена на подготовку конкурентоспособного специалиста в сфере туризма, способного эффективно взаимодействовать с иностранными клиентами и партнёрами, а также самостоятельно совершенствовать языковые навыки в профессиональной среде.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	ФТД
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Русский язык
2.1.2	Иностранный язык
2.1.3	Межкультурные коммуникации на иностранном языке
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ	
УК-4: Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	
УК-4.1:Выбирает стиль делового общения на государственном языке РФ и иностранном языке в зависимости от цели и условий партнерства; адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия	
Знать:	
- принципы построения устного и письменного высказывания на русском и иностранном языках;	
Уметь:	
-применять на практике методы и навыки делового общения на русском и иностранном языках.	
Владеть:	
-навыками чтения и перевода текстов на иностранном языке в профессиональном общении	
УК-4.2:Представляет свою точку зрения при деловом общении и в публичных выступлениях	
Знать:	
- правила и закономерности деловой устной и письменной коммуникации	
Уметь:	
- применять на практике методы и навыки делового общения на русском и иностранном языках	
Владеть:	

- навыками деловых коммуникаций в устной и письменной форме на русском и иностранном языках;
- методикой составления суждения в межличностном деловом общении на русском и иностранном языках

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетен-ции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1. (Карьера в области туризма. Рабочие обязанности. Проектная работа)						
1.1	Тема 1 «Карьера. Соотношение между рабочей и личной жизнью. Командная работа» /Тема/	6	0				
1.2	Основной уровень Описание работы и рассказ о рабочих обязанностях. Рассказ о соотношении между личной жизнью и работой. Лексика по темам «Описание работы», «Баланс между личной жизнью и работой». Грамматические конструкции по темам: Present Simple и Present Continuous. Past Simple и Present Perfect. Сравнительная степень прилагательных. Повышенный уровень Проект. Работа над проектом. Распределение обязанностей. Международное сотрудничество. Лексика по темам «Проекты», «Командная работа и партнерство», «Сотрудничество». Грамматические конструкции по темам: Будущее время (Future Simple, going to, Present Continuous, Present Simple). Темы для обсуждения: 1. Рассказ о себе, своей работе и должностных обязанностях. 2. Этапы работы над проектом. 3. Работа в команде. 4. Баланс между работой и личной жизнью. Интерактивные формы работы: Кейс-стади «Быстрое налаживание связей» Презентация «Моя профессия» Проект «Планирование вечера открытия» Ролевая игра «Различные ситуации делового общения» Проект «Создание плана эффективной командной работы» /Пр/	6	16	УК-4.1-31 УК-4.2-31	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8		
1.3	Описание работы и рассказ о рабочих обязанностях. Рассказ о соотношении между личной жизнью и работой. Лексика по темам «Описание работы», «Баланс между личной жизнью и работой». Грамматические конструкции по темам: Present Simple и Present Continuous. Past Simple и Present Perfect. Сравнительная степень прилагательных. /Ср/	6	3	УК-4.1-У1 УК-4.2-У1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Э2 Э3 Э4		

1.4	Основной уровень Виды услуг. Обслуживание клиентов Обмен информацией. Безопасность. Лексика по темам «Сервис», «Сфера обслуживания», «Обслуживание клиентов», «Безопасность на рабочем месте». Грамматические конструкции по темам: Present Perfect и Present Perfect Continuous. Повышенный уровень Командировки. Посетители и гости. Прием гостей. Лексика по темам «Командировки», «Прием гостей». Грамматические конструкции по темам: модальные глаголы обязанности. Темы для обсуждения: 1. Сфера обслуживания. 2. Работа с клиентами и обратная связь. 3. Правила и инструкции на рабочем месте. 4. Деловые поездки и командировки. Интерактивные формы работы: Презентация «Моя академия» Кейс-стади «Организация получения обратной связи от клиентов» Ролевая игра «Решение межкультурных проблем» Проект «Повышение безопасности личных данных» /Пр/	6	14	УК-4.1-B1 УК-4.2-B1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.5 Э1 Э5 Э6		
1.5	Виды услуг. Обслуживание клиентов Обмен информацией. Безопасность. Лексика по темам «Сервис», «Сфера обслуживания», «Обслуживание клиентов», «Безопасность на рабочем месте». Грамматические конструкции по темам: Present Perfect и Present Perfect Continuous. /Ср/	6	3	УК-4.2-31 УК-4.2-У1	Л1.1 Л1.2Л2.3 Л2.4 Л2.5 Э2 Э4 Э5		
	Раздел 2. (Логистика. Инфраструктура. Инновации в области туризма)						
2.1	Логистика. Инфраструктура. Инновации. /Тема/	7	0				

2.2	Основной уровень Логистика. Систему поставок. Склады. Инновации и новые идеи. Инфраструктура. Лексика по темам «Логистика», «Описание рабочего места». Косвенная речь. Превосходная степень прилагательных. Повышенный уровень Размещение заказов. Предложения и рекомендации. Ответы на сложные вопросы и комментарии. Лексика по темам «Размещение заказов», «Презентация». Грамматические конструкции по темам: Первый и второй тип условных предложений. Темы для обсуждения: 1. Проблемы логистики. 2. Идеальное рабочее место. 3. Представление новаторских идей. Интерактивные формы работы: Ролевая игра «Решение проблем с логистикой». Презентация «Инновационный продукт». Кейс-стади «Организация маркетингового мероприятия». /Пр/	7	14	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.2-У1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.3 Л2.5 Э6 Э7 Э8		
2.3	Логистика. Систему поставок. Склады. Инновации и новые идеи. Инфраструктура. Лексика по темам «Логистика», «Описание рабочего места». Косвенная речь. Превосходная степень прилагательных. /Ср/	7	5	УК-4.2-31 УК-4.2-У1 УК-4.2-В1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.3 Л2.5 Э1 Э2 Э4		
2.4	Основной уровень Удачные и неудачные решения. Личные качества. Рабочий процесс. Достижения и успехи в работе. Лексика по темам «Рабочий процесс», «Личные качества». Грамматические конструкции по теме: Past Continuous и Past Perfect. Повышенный уровень Принятие решений. Обсуждение проблем. Как давать советы и рекомендации Лексика по темам «Принятие решений», «Как давать советы и рекомендации». Грамматические конструкции по теме: страдательный залог. Темы для обсуждения: 1. Удачные и неудачные маркетинговые стратегии. 2. Личные качества успешного работника. 3. Великие достижения. Интерактивные формы работы: Ролевая игра «Процесс принятия решений» Проект «Успешная презентация» Кейс-стади «Решение проблемы в сфере обслуживания» /Пр/	7	12	УК-4.1-31 УК-4.1-В1 УК-4.2-31	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э2 Э3 Э4 Э5		

2.5	Удачные и неудачные решения. Личные качества. Рабочий процесс. Достижения и успехи в работе. Лексика по темам «Рабочий процесс», «Личные качества». Грамматические конструкции по теме: Past Continuous и Past Perfect. /Cp/	7	5	УК-4.2-31 УК-4.2-У1 УК-4.2-В1	Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3 Л2.5 Э5 Э6 Э7 Э8		
-----	--	---	---	-------------------------------------	--	--	--

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Собеседование, устный опрос

Тема 1: "Career. Work-life balance. Teamwork"

Which things are the most/the least important for you in a job?

When you were a child what job did you dream about doing?

What makes a successful team?

Do you prefer to be a part of a team, or to do things on your own?

Have you ever been involved in a project with people from different cultures? If so, did you experience any difficulties or did you notice any different ways of working?

Do you prefer to lead the project or just be part of the project team?

Do you like being involved in long-term projects?

What is "work-life balance"?

Why should employers care about work-life balance?

Is there a "long-hours" working culture in your country?

Тема 2: "Tourism. Tourism industry"

What images spring to mind when you hear the word "tourism"?

How important is tourism to your country?

Would you like to work in tourism?

What are the good and bad things about tourism?

What do you think tourism will be like in the future?

What are the major tourist attractions in your country?

What do you think of the idea of space tourism?

How does tourism change lives?

What is eco-tourism? Do you think it's a good idea?

Is there a difference between a tourist and a backpacker?

Тема 3: "Logistics. Facilities. Innovations"

What does the term "logistics" mean?

Have you ever experienced problems with delivery of goods at home or at work? What happened?

How long would you expect to wait for some new goods after ordering them?

Which facilities would you most like to work in? Why?

Which facilities would you least like to work in? Why?

How do you make suggestions in your company? Do you use a suggestion box?

Is there a difference between the way you make decisions at work and at home?

Which inventions or innovations of the twentieth century do you think were the most important?

Which inventions or innovations of the twentieth century do you think were the most useful?

Тема 4: "Working process. Success at work"

What kind of breakdowns can you think of?

Is it acceptable to produce goods and provide services that are not 100% perfect?

What products would you be prepared to buy at a discounted price if they had a defect? Why/why not?

What are the stages of the process of applying for a job?

What are the stages of the process of moving your office?

What are the stages of the process of buying a house?

How do you assess your performance at work?

How do you define success?

Тестирование

Тест 1.

1. Complete these sentences with pairs from the list.

stressful + depressing varied + dull challenging + worthwhile routine + fun rewarding + good demanding + glamorous

1. My main duties are fairly _____, but sometimes I go on a trip abroad and that's a lot of _____.

2. Being in recruitment is _____ because you help people with their careers and that makes me feel _____.

3. A CEO probably has the most _____ job in the company, and of course it can also be quite _____ with all the executive events.

4. Most of the time I have lots of different tasks to do, so my job is really _____, but sometimes I have to spend hours doing paperwork and that is really _____.

5. Many people who work in finance find that their high-powered jobs are very _____. Eventually they also find them _____ and want to leave.

6. Working for an NGO in Africa must be really _____, but also very _____ because you help so many people.

2. Match 7–13 to a–g.

- 7 This is ... _____ a meet you too.
 8 I don't think ... _____ b delighted to meet you.
 9 I'd like to ... _____ c a colleague of mine.
 10 I'm very ... _____ d introduce a colleague.
 11 I'm ... _____ e pleased to meet you.
 12 I want you to ... _____ f we've met before.
 13 Nice to ... _____ g meet a colleague of mine.

3. Complete this conversation with words from the list.

sounds involve deal tell responsible charge handle

A I hear we both 14 _____ the work of the sales divisions in our companies.

B Not quite. I mainly 15 _____ with domestic markets, so I only 16 _____ accounts in my own country.

A So 17 _____ me. Where is that?

B I come from a small town in Germany by the Rhine.

A That 18 _____ nice.

B You're 19 _____ for sales as well, aren't you?

A I'm in 20 _____ of our European clients and now North Africa.

B Really? So does your job 21 _____ a lot of travel?

4. Put these words in the right order to make questions.

22 you work Quebec do in _____?

23 ask who your is can main supplier I _____?

24 does parts of the world which supply your company _____?

25 do where Lisa you works know _____?

26 many hours do a week how you work _____?

5. Put these time expressions in the right place. See the example.

(once in a while) I work from our headquarters. I work from our headquarters once in a while.

27 (all the time) The phone rings. _____

28 (hardly ever) We leave the office before seven. _____

29 (about three times a week) I'd say I play tennis. _____

(normally) There's a staff meeting on Mondays. _____

Тест 2

1. Complete these sentences with words from the list.

budget track tasks deadline job update schedule objectives resources skills

1 We'll never meet the _____ at this rate. Can we go any faster?

2 You never know. At this speed we might even finish ahead of _____!

3 If we have another good day we'll be back on _____.

4 It's my job to allocate the necessary _____ to departments and check they have what they need.

5 The finance department is on the phone asking why we don't appear to be staying within the _____. I said they should talk to you.

6 I find delegating _____ one of the most difficult things to do on a project like this.

7 My boss likes to receive weekly _____ from everyone in order to avoid any problems or delays.

8 Any successful project needs the manager to set clear _____ right from the beginning.

9 Any project is an opportunity to learn new _____.

10 Come on everyone. Let's get on with the _____, otherwise we'll never get home.

2. Complete these questions with the missing words.

11 _____'s everything going?

12 _____'s happening with the paint I ordered?

13 So, _____ are we with stage one?

14 _____ you call them for me and find out where the delivery is?

15 _____ don't I do that for you? I've got time.

3. Match answers in 16–20 to questions in 11–15. Write the question numbers next to the responses.

16 I'm afraid I'm busy. _____

17 Great. Thanks. _____

18 We've completed it. _____

19 So far so good. _____

20 We're still waiting for it. _____

4. Read these phrases for starting and ending a call. There is one unnecessary word in each phrase. Write this word next to the phrase.

21 Hello. Samira is speaking. _____

22 I must let you get on with. _____

23 What can I to do for you? _____

24 Thanks for your calling. _____

5. Complete this email with the present simple or present continuous of the verbs in brackets.

Dear Jaime

As you know, currently Josie 25 _____ (take) a month off because of family problems. As a result, I 26 _____ (need) someone to take over her responsibilities on the New York project.
 So the reason I 27 _____ (email) you is to ask if you could deal with it. I 28 _____ (understand) that you are very busy at the moment, but I 29 _____ (think) I could delegate some of your less urgent work to Bruno. I called your office and they said you 30 _____ (interview) people for the new position all day, so can you call me back asap tomorrow?
 Thanks.

Контрольная работа

1. Complete these sentences with words from the list. Change the form of the word if necessary.

put have make carry have reach make avoid express go

1 Do you _____ an idea of how long they'll be?

2 Do you mind if I _____ a suggestion?

3 Why don't we _____ for this plan and see what happens?

4 I asked you to _____ out my decision and you ignored me. Why?

5 Haven't they _____ an agreement yet? It's been hours.

6 I'd like to _____ forward an idea to change how decisions are made.

7 I just can't _____ up my mind on this one.

8 Let's make sure everybody has a chance to _____ their say.

9 I know this is a sensitive issue, so let's try to _____ any confrontation during our discussion.

10 We need an environment where employees feel able to _____ their opinions freely.

2. Complete these words with the missing letters.

11 We'll need the full ba _____ of the board for this plan. Without their support, it won't work.

12 Are you all in fa _____ of this solution? Or are you against it?

13 The ma _____ of the shareholders are against investing any more money into this division. Only one or two of them want to give any more money.

14 I suggest we br _____ a few ideas and see where we end up. OK?

15 We tried reaching a co _____, but they weren't willing to lower the price.

3. There is one incorrect word in each phrase. Underline it and write the correct word at the end.

16 From my opinion of view it's a bad idea. _____

17 As near as I'm concerned, it's fine. _____

18 I'm not quite sure for that. _____

19 I listen what you're saying, but it won't work. _____

20 You're absolutely right. I couldn't agree much. _____

21 To be truth, I don't see how we're going to persuade them. _____

22 I have your point about the costs, but I think it's worth it. _____

23 Let's see it, he's too old for the job! _____

4. Choose the correct answer from the words in italics.

Hi Jeff

Thanks for your advice. If you 24 will / could answer one or two more questions about our idea, I'd be really grateful. First of all, if we choose your idea of going online (and I think we probably 25 will / would), what 26 will / would the start up costs be – approximately? Would you know the name of someone who could design a site if we 27 need / needed help with this? If we could, it 28 will / would be fun to try and design it ourselves, but maybe that's a bad idea. What 29 will / would you do in our situation? I look forward to hearing from you. If it's OK with you, I 30 will / would give you a call next week so that we can talk about this some more.

Best wishes

Ilse

Вопросы для проведения промежуточной аттестации

Примерные тексты для чтения и устного перевода и пересказа

1. Safety & Hygiene Tourism Trends

Whether it is airlines, cruises, hotels, restaurants, or bars since the outbreak of COVID, safety and hygiene standards have been paramount. With this in mind, several tourism trends are related to this, such as increased cleaning, socially distanced seating, providing hand gel, and enforcing masks in some settings.

This is also now a vital part of tourism marketing, with companies needing to clarify their hygiene and safety policies and measures to keep customers safe. The threat of COVID has meant people are more reluctant to travel and visit tourism hot spots, so they must be persuaded that it is safe. The Hygiene is the New Marketing Message for Hotels post explains this trend in more detail.

2. Growth of Contactless Payments

Contactless payments have been a staple in technology in tourism for some time now. Still, the emergence of options like Google Pay and Apple Pay has helped take this to the next level, meaning customers do not need to carry around a debit card or credit card to pay for meals, hotel stays, transport, and other services.

Allowing contactless payments has enabled tourism companies to reduce friction and improve the speed of check-ins and check-outs. It also means goods can be paid for swiftly, encouraging spontaneous purchases. With the coronavirus, contactless payments are in greater demand than ever, as staff and customers often prefer to avoid handling cash.

3. Voice Search & Voice Control

With home smart speakers growing in popularity and mobile assistants like Siri, Google Assistant, and Bixby, more tourism

customers are turning to voice search. For those in the tourism industry, it is important to capture these guests by structuring website content properly so it appears in voice search and allows for voice bookings.

Tourist information is a key part of the customer experience with many companies, and voice control and AI can be invaluable here. Moreover, hotel rooms can include smart speakers or other IoT devices that are compatible with voice control, allowing users to more easily turn devices on and off or change settings within their rooms.

4. Virtual Reality Tourism Trends

Virtual reality is another of the major tourism trends disrupting the industry, and capitalizing on the technology can give you an edge over rivals who have not yet adopted it. Customers can experience hotel interiors, restaurant interiors, outdoor tourist attractions, and more from their homes through online VR tours. Crucially, they can do this at the decision-making phase of the customer journey.

This can be the difference between customers completing a booking or backing out. VR is especially useful after COVID, where customers may need extra encouragement to press ahead with their plans.

Most modern VR tours are web-based and can be viewed through any mainstream web browser. The quality of the VR tour and the extent of immersion can then be improved further through VR headsets.

5. Artificial Intelligence

As well as the aforementioned chatbots, artificial intelligence is becoming increasingly important to the tourism industry. Machine learning technology is now firmly entrenched in the marketing of the tourism sector, with AI helping to personalize the experience of finding and booking tours and trips.

AI is also increasingly valuable in contexts such as smart hotel rooms, identifying the likely needs of guests and fine-tuning the environment and services to fit the guest's needs and preferences. Artificial intelligence is finding applications everywhere, from customer service to security. Future AI tourism trends to watch out for might include self-driving vehicles and virtual guides for tourism.

Устные темы:

1. Карьера в сфере туризма
2. Устройство на работу
3. Собеседование о приеме на работу
4. Сохранение работы
5. Деловое общение
6. Проекты
7. Командная работа
8. Туристическая сфера
9. Особенности работы гида-экскурсовода.
10. Увольнение
11. Деловая этика
12. Корпоративная культура

5.2. Темы письменных работ

Примерные темы рефератов по разделам

Тема 1: "Career. Work-life balance. Teamwork"

National economies

English banks

Telecommunications

Technologies

Trade

Retailing

Insurance

Taxation

Тема 2: "Tourism. Tourism industry"

Accommodation tourism.

Food and Beverage Services.

Recreation and Entertainment.

Transportation.

Travel Services.

Ecotourism.

Dark Eco tourism.

Hospitality.

Тема 3: "Logistics. Facilities. Innovations"

Logistics

Franchising

Stock exchange

Leasing

Public relations

Business Ethics

Hotel facilities

Тема 4: "Working process. Success at work"

Negotiations

Financial terms

Leadership

Paying systems
Online shopping
Online banking
Business conferences

5.3. Фонд оценочных средств

Практическая работа

Практическое задание №1 Объект оценивания

«Умение говорить»

Составить монолог по теме:

1. You are at a conference. You are meeting the other person for the first time.

■ introduce yourself

■ exchange greetings

■ say who your work for*

■ say what you do*

■ describe your responsibilities*

■ find out about the other person and show interest

* If you are a student, say where and what you study.

Практическое задание №2 Объект оценивания

«Умение аудировать»

Вариант 1

Вы услышите четыре коротких монолога, обозначенных А, В, С и D. Определите, о какой услуге идет речь в каждом из этих монологов. Используйте каждую услугу из списка 1— 5 только один раз. В задании есть одно лишнее слово. Вы услышите запись дважды. Запишите свои ответы в таблицу. У вас есть 20 секунд, чтобы ознакомиться с заданием. (2 балла (далее б.))

1. Online shopping

2. Delivery service

3. Restaurant

4. News website

5. Kindergarten service

A B C D

Speaker A

They provide an excellent service. We can rely on them to deliver orders on time and that allows us to maintain excellent relationships with all our customers.

Speaker B

Being up-to-date with what's happening in the world is really important to me. And this also lets me know what's happening in the money markets, wherever I am. It also makes it easier to make quick decisions about what to buy and sell.

Speaker C

It's so much faster than going there and I don't have to worry if it is open or if there are a lot of other people. I just log on any time, and all I do is choose the products I want and give my credit card number. It really helps me to manage my time better.

Speaker D

I was so happy when it opened. It lets me work full-time and still have time with my child in the middle of the day.

Вариант 2

Вы услышите четыре коротких монолога, обозначенных А, В, С и D. Определите, о какой услуге идет речь в каждом из этих монологов. Используйте каждую услугу из списка 1— 5 только один раз. В задании есть одно лишнее слово. Вы услышите запись дважды. Запишите свои ответы в таблицу. У вас есть 20 секунд, чтобы ознакомиться с заданием. (2 балла (далее б.))

1. Online shopping

2. Bank service

3. Online travel agency

4. Catering

5. Newspaper

A B C D

Speaker A

The problem with all these sites is that you have to book everything separately and it takes such a long time. It's also difficult to get exactly what you want because you can't see all the options. I can never seem to get a cheap deal.

Speaker B

I don't like using the cash machines outside because people walk past all the time. But if I go to a cashier, it takes so long to get information about my account because of the queues. And they're only open when I'm working, so I have to go during my lunchtime.

Speaker C

We really need to assess all the latest news that is relevant to our business. The problem is, it takes so long to find what we want on all the different websites. And some of their search options are really difficult to use.

Speaker D

It's so much faster than going there and I don't have to worry if it is open or if there are a lot of other people. I just log on any time, and all I do is choose the products I want and give my credit card number. It really helps me to manage my time better.

Практическое задание №3 Объект оценивания «Умение говорить»

Составить диалог по теме:

Student A

You and your partner run a training company. Call your partner to get an update on a seminar for managers this weekend. You need an update on the following:

- the venue
- refreshments.

This is the current situation.

The two trainers - They have confirmed. One of them needs a hotel for the night before the seminar.

Stationery - The supplier hasn't delivered paper with the company logo on. Decide who will deal with which tasks and by when. Remember to summarize your decisions at the end of the call.

Student B

You and your partner run a training company. Your partner calls to get an update on a seminar for managers this weekend. This is the current situation.

The venue - The original hotel has cancelled the booking so you are looking for another venue.

Refreshments - The caterers will arrive at midday.

You need an update from your partner on the following:

- the two trainers
- stationery.

Decide who will deal with which tasks and by when. Remember to summarize your decisions at the end of the call.

Практическое задание №4 Объект оценивания

«Умение читать»

Вариант 1

Прочитайте рассказ и выполните задания 1–5. В каждом задании обведите букву А, В, С или D, соответствующую выбранному вами варианту ответа.

«A good book for children should simply be a good book in its own right.» These are the words of Mollie Hunter, a well known author of books for youngsters. Born and bred near Edinburgh, Mollie has devoted her talents to writing primarily for young people. She firmly believes that there is always and should always be a wider audience for any good book whatever its main market. In Mollie's opinion it is essential to make full use of language and she enjoys telling a story, which is what every writer should be doing: "If you aren't telling a story, you're a very dead writer indeed," she says.

When Mollie was a child her home was still a village with buttercup meadows and strawberry fields – sadly now covered with modern houses. «I was once taken back to see it and I felt that somebody had lain dirty hands all over my childhood. I'll never go back,» she said. «Never.» "When I set one of my books in Scotland,» she said, «I can recapture my romantic feelings as a child playing in those fields, or watching the village blacksmith at work. And that's important, because children now know so much so early that romance can't exist for them, as it did for us.»

To this day, Mollie has a lively affection for children, which is reflected in the love she has for her writing. «When we have visitors with children the adults always say, «If you go to visit Mollie, she'll spend more time with the children.» Molly believes that parents don't realize that children are much more interesting company and always have something new and unexpected to say.

1. In Mollie's opinion a good book should

- A) be attractive to a wide audience.
- B) be attractive primarily to youngsters.
- C) be based on original ideas.
- D) include a lot of description.

2. How does Mollie feel about what has happened to her birthplace?

- A) confused
- B) ashamed
- C) disappointed
- D) surprised

3. In comparison with children of earlier years, Mollie feels that modern children are

- A) more romantic.
- B) better informed.
- C) less keen to learn.
- D) less interested in fiction.

4. Mollie's adult visitors generally discover that she

- A) is a lively person.
- B) is interesting company.
- C) talks a lot about her work.
- D) pays more attention to their children.

5. Mollie thinks that the parents

- A) are not aware of their children's gifts.
- B) overestimate their children's talents.

- C) sometimes don't understand what their children say.
D) don't spend much time with their children.

Вариант 2

Прочитайте текст и заполните пропуски A–F частями предложений, обозначенными цифрами 1–7. Одна из частей в списке 1–7 — лишняя. Занесите цифры, обозначающие соответствующие части предложений, в таблицу.

Mobile phones

On New Year's Day, 1985, Michael Harrison phoned his father, Sir Ernest, to wish him a happy new year. Sir Ernest was chairman of Racal Electronics, the owner of Vodafone, (A) _____.

At the time, mobile phones weighed almost a kilogram, cost several thousand pounds and provided only 20 minutes talktime. The networks themselves were small; Vodafone had just a dozen masts covering London. Nobody had any idea of the huge potential of wireless communication and the dramatic impact (B) _____.

Hardly anyone believed there would come a day when mobile phones were so popular (C) _____. But in 1999 one mobile phone was sold in the UK every four seconds, and by 2004 there were more mobile phones in the UK than people. The boom was a result of increased competition which pushed prices lower and created innovations in the way that mobiles were sold.

When the government introduced more competition, companies started cutting prices to attract more customers. Cellnet, for example, changed its prices, (D) _____. It also introduced local call tariffs.

The way that handsets themselves were marketed was also changing and it was Finland's Nokia who made (E) _____. In the late 1990s Nokia realized that the mobile phone was a fashion item: so it offered interchangeable covers which allowed you to customize and personalize your handset.

The mobile phone industry has spent the later part of the past decade reducing its monthly charge (F) _____, which has culminated in the fight between the iPhone and a succession of touch screen rivals.

1. that there would be more phones in the UK than there are people
2. the leap from phones as technology to phones as fashion items
3. and his son was making the first-ever mobile phone call in the UK
4. the move to digital technology, connecting machines to wireless networks
5. trying to persuade people to do more with their phones than just call and text
6. that mobile phones would have over the next quarter century
7. and relying instead on actual call charges

Практическая работа. Оценивание умения составлять диалог.

1. Prepare and give a mini-presentation.

Follow these stages:

- introduce and describe the place where you work (style of office, atmosphere, current facilities)
- explain the advantages of the work place
- explain any disadvantages
- recommend two possible improvements
- be prepared to answer any questions on your presentation.

2. Work in pairs.

Situation:

- you all work together for a small high street shop which sells ethnic and health food
- you have been open a month and business is OK, but not great
- you live in a traditional town, so your products are quite new.

Hold a meeting to discuss ways to promote the shop locally. Discuss each of the following ideas and try to suggest others. Note that you have the budget for only two ideas. Make sure you reach a final decision.

- 1 Put balloons outside the shop and someone can walk around with a sign.

- 2 Sponsor a local event or charity.

- 3 Advertise in the local newspaper and ask them to write an article about you.

- 4 Run free cookery lessons in the shop to show people how to use the food.

- 5 Any other ideas?

3. You are in charge of creating a new mission statement for your place of work (or study).

- 1 Prepare your new mission statement and write it out. It should be no more than twenty words.

- 2 Now prepare and give a short (five minute) presentation. Follow these three stages:

- give a brief overview of your place of work (or study)
- explain what you want to emphasize about it in the mission statement present the final mission statement (prepare a visual aid with the mission statement written on it).

Don't forget to begin and end your presentation appropriately, and be prepared for questions at the end)

Make sure you prepare a visual aid with the mission statement written on it for the final stage.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Тестирование

Контрольная работа

Устный опрос / собеседование

Практическая работа

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждом из 2-х модулей).
Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждом из 2-х модулей).
Сдача зачета или экзамена по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.
Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи зачета.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Т. Б. Назарова, А. А. Левина	Английский язык делового общения : учебное пособие	М.: Высшая школа, 2006
Л1.2	D. Grant, J. Hudson	Business Result. Pre–intermediate Students Book = Результативный бизнес. Уровень 2	OXFORD : OXFORD University press, 2012
Л1.3	Фролова В. П., Кожанова Л. В., Чигирин Т. Ю.	Деловое общение (Английский язык): учебное пособие	Воронеж: ВГУИТ, 2018
Л1.4	Колесникова Н. А., Томашевская Л. А.	Деловое общение в тестах и интервью. Business-related topics in tests and interviews: учеб. пособие	Москва: ФЛИНТА, 2017

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Ахметшина, Л. В.	Business correspondence and documents=Деловая корреспонденция и документация : учебное пособие	Казань : Отечество, 2017. – 118 с.
Л2.2	Рогова В. Ю.	Английский язык для гостиничного бизнеса. Задания: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.3	Чикилева Л. С.	Английский язык для публичных выступлений (B1-B2). English for Public Speaking: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.4	J. Haghes , J. Naunton	Business Result. Intermediate Students Book = Результативный бизнес. Уровень 3 : учебное пособие	OXFORD : OXFORD University press, 2012
Л2.5	Рунцова Э. В., Тихомирова Л. Б., Трубочкина И. А., Ковальчук А. М., Кутыркина Т. П., Амелина Ю. М.	Деловое общение = Business Communication	Минск: БГУ, 2018

6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы

Э1	1. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2000 – – URL: https://elibrary.ru (дата обращения: 10.02.2023). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный.
Э2	2. Radio UK: сайт – URL: https://www.radio-uk.co.uk (дата обращения: 12.12.2025). – Текст: аудио.
Э3	3. The grammar of English – Полный курс английской грамматики. [Электронный ресурс] – URL: https://www.usingenglish.com (дата обращения: 12.12.2025). – Текст: электронный.
Э4	4. Электронные номера газет разных стран (на английском языке). [Электронный ресурс]. - URL: http://www.onlinenewspapers.com/ (дата обращения: 12.12.2025). – Текст: электронный.
Э5	5. “The Learning Network. Teaching and learning with the New York Times (Статьи из New York Times с заданиями, вопросами и ссылками на полезные ресурсы) [Электронный ресурс]. – URL: http://learning.blogs.nytimes.com (дата обращения: 12.12.2025). – Текст: электронный.
Э6	6. Аудиокниги. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.learnoutloud.com (дата обращения: 12.12.2025). – Текст: электронный.
Э7	7. The Internet Picture Dictionary. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.pdictionary.com/ (дата обращения: 12.12.2025). – Текст. Изображение: электронные.
Э8	8. Cambridge Dictionaries. [Электронный ресурс]. – URL: http://dictionary.cambridge.org/us/ (дата обращения: 12.12.2025). – Текст: электронный

6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

6.3.1.1	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
6.3.1.2	Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016

6.3.1.3	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
6.3.1.4	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)
6.3.1.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgrt Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)
6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем	

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)	
7.1	Интерактивная доска SMART Board 685i5 со встроенным проектором UF75W, персональный компьютер ICL RAY, моноблок USN BUSINESS 954W (13шт.), акустическая система активная Sven (2x25 Вт), головная гарнитура SANAKO SLH07 (13 шт.), блок интерфейсов для стола, доступ к интернету
7.2	"Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016
7.3	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)
7.4	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)
7.5	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
7.6	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)"
7.7	

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
Студентам следует: - приносить с собой рекомендованную преподавателем литературу к конкретному занятию; - до очередного практического занятия по рекомендованным литературным источникам проработать теоретический материал соответствующей темы занятия; - при подготовке к практическим занятиям следует обязательно использовать не только учебную литературу, но и дополнительные материалы; - в начале занятий задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в его понимании и освоении при решении задач, заданных для самостоятельного решения; - на занятии доводить каждую задачу до окончательного решения, в случае затруднений обращаться к преподавателю. Виды и формы отработки пропущенных занятий Пропущенные учебные занятия подлежат отработке. Отработка студентом пропущенного занятия проводится в следующих формах: написание реферата с презентацией по теме занятия с последующим собеседованием с преподавателем (тема реферата обозначается преподавателем); самостоятельная работа студента над вопросами занятия, с кратким их конспектированием или схематизацией с последующим собеседованием с преподавателем. Форма отработки студентом пропущенного занятия выбирается преподавателем. Если пропущено практическое занятие, то студент приходит в специально выделенное для этого время; он самостоятельно выполняет практическую работу, решает ситуационные задачи и отвечает на вопросы преподавателя. Пропущенные практические занятия отрабатываются по соответствующему разделу учебной дисциплины. Отработка засчитывается, если студент свободно оперирует терминологией, которая рассматривалась на занятии, которое подлежит отработке, отвечает развернуто на вопросы, подкрепляя материал примерами. Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной темы (раздела), где студент представляет краткое изложение содержания научных трудов, литературы по определенной теме. Объем реферата может достигать 10-15 стр. Презентация – представление студентом наработанной информации по теме реферата в виде набора слайдов, подготовленных в выбранной программе.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Деловое общение на иностранном языке» для студентов направления «Туризм» направлены на развитие профессиональной коммуникативной компетенции. Они включают рекомендации по организации работы, виды заданий, критерии оценки и советы по эффективному изучению материала. Общие рекомендации Планирование времени: распределяйте часы на изучение тем равномерно, избегая спешки перед сдачей работ. Используйте метод разбиения материала на части (не более 7 элементов для запоминания) с последующим обобщением. Работа с источниками: при изучении текстов выделяйте ключевую информацию, составляйте глоссарий терминов и план-конспекты. Для аутентичных материалов (научные статьи, профессиональные тексты) выполняйте аналитическую обработку: фиксируйте новую информацию, составляйте аннотации. Использование технологий: применяйте обучающие программы для отработки произношения и грамматики, онлайн-ресурсы для поиска информации. Рекомендуется использовать приложения, специализированные для сферы туризма (например, English for Tourism).

Виды самостоятельной работы

Чтение и перевод текстов:

Изучайте профессионально ориентированные тексты (о гостиничном бизнесе, туризме, переговорах). Объём — около 10 тысяч печатных знаков за семестр.

Составляйте глоссарий терминов, делайте аннотации на иностранном языке.

Рольевые игры и диалоги:

Отрабатывайте навыки устной речи через симуляцию профессиональных ситуаций (переговоры, бронирование, собеседования). Используйте шаблоны диалогов и устойчивые выражения.

Письменные задания:

Составление деловых писем, контрактов, резюме, рекламных объявлений.

Выполнение лексико-грамматических упражнений, тестов с самопроверкой по «ключам».

Аудирование:

Прослушивайте аудиоматериалы (интервью, переговоры, объявления в аэропортах) и выполняйте задания на понимание.

Используйте онлайн-курсы и подкасты на тему туризма.

Подготовка к экзаменам и зачётам:

Повторяйте материал поэтапно, уделяя внимание сложным темам. Используйте метод вопросов для систематизации знаний.

Пересказывайте тексты своими словами.

Критерии оценки

Полнота выполнения задания: соответствие работы поставленным целям.

Правильность использования лексики и грамматики: отсутствие грубых ошибок, соответствие уровню.

Логичность и связность изложения: для устных и письменных работ.

Соблюдение сроков сдачи: своевременность предоставления заданий.

Дополнительные советы

Ведите словарь: фиксируйте новую лексику с примерами употребления.

Практикуйте произношение: читайте тексты вслух, записывайте себя для самоконтроля.

Участвуйте в дискуссиях: обсуждайте профессиональные темы с одноклассниками или в онлайн-сообществах.

Пример плана работы над темой

Изучите теоретический материал по теме (например, «Бронирование отеля»).

Выполните лексические упражнения, выучите ключевые фразы.

Подготовьте монологическое высказывание или диалог.

Прослушайте аудиоматериал по теме, выполните задания на понимание.

Напишите краткое эссе или аннотацию к прочитанному тексту.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ