

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Мухамбеталиева Алсу Сабиловна

Должность: Ведущий специалист отдела МКО

Дата подписания: 23.03.2026 15:55:01

Уникальный программный ключ:

a704735d5ef2b8c074250c71fd1f1621051fd8e1

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 Профессиональная этика и этикет

Закреплена за кафедрой

Кафедра сервиса и туризма

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 1

аудиторные занятия

35

самостоятельная работа

37

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	1 (1.1)		Итого	
Неделя	19			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	12	12	12	12
Практические	22	22	22	22
Индивидуальные занятия	1	1	1	1
Итого ауд.	35	35	35	35
Контактная работа	35	35	35	35
Сам. работа	37	37	37	37
Итого	72	72	72	72

Автор (ы) программы:

к.э.н., Гусарова Валерия Юрьевна



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 системы теоретических знаний, практических умений и ценностных установок, необходимых для безупречного профессионального поведения, построения гармоничных деловых отношений и принятия этически взвешенных решений в своей профессиональной сфере.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Для успешного освоения профессиональной этики и этикета обучающемуся желательно обладать базовыми гуманитарными знаниями, развитыми коммуникативными навыками, способностью к самоанализу и общим пониманием социальных норм и своей будущей профессии.	
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	Основы менеджмента	
2.2.3	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ОПК-2: Способен осуществлять основные функции управления туристской деятельностью

ОПК-2.1: Определяет цели и задачи управления структурными подразделениями объектов туристской сферы

Знать:

Знать теории общения, способов эффективного взаимодействия в сфере деловых отношений; подходы к этике делового общения

Уметь:

Уметь обеспечивать эффективное межличностное взаимодействие с потребителем с учетом социально-культурных и психологических особенностей, осуществлять взаимодействие в коллективе, адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия.

Владеть:

Уметь обеспечивать эффективное межличностное взаимодействие с потребителем с учетом социально-культурных и психологических особенностей, осуществлять взаимодействие в коллективе, адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия.

ОПК-2.2: Использует основные методы и приемы планирования, организации, мотивации и координации деятельности структурных подразделений и отдельных сотрудников объектов туристской сферы

Знать:

Знает ключевые принципы (конфиденциальность, добросовестность, уважение к клиенту), границы допустимого поведения и механизмов разрешения типичных этических дилемм для планирования, организации и контроля деятельности туристских предприятий

Уметь:

Умет анализировать профессиональные и рабочие ситуации с точки зрения норм профессиональной этики и этикета, выявлять потенциальные этические конфликты, аргументированно предлагать и обосновывать корректные варианты поведения, соответствующие принципам профессиональной чести и интересам клиента для управления деятельностью туристских предприятий

Владеть:

Обладает устойчивым навыком применения стандартов профессионального этикета (речевого, невербального, организационного) в непосредственном общении с клиентами и коллегами для создания позитивного, доверительного и эффективного взаимодействия, а также профилактики конфликтов для управления деятельностью предприятий (подразделений) сферы сервиса или других сферах, в которых необходимо осуществление туристской деятельности.

ОПК-2.3: Осуществляет контроль деятельности структурных подразделений объектов туристской сферы

Знать:

Знает границы допустимого поведения и механизмов разрешения типичных этических дилемм для управления деятельностью туристских предприятий

Уметь:

Умеет обосновывать корректные варианты поведения, соответствующие принципам профессиональной чести и интересам клиента для управления деятельностью туристских предприятий

Владеть:

Владеет навыком применения стандартов профессионального этикета в осуществлении контроля деятельности предприятия туризма

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. Раздел 1						
1.1	ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ ЭТИКИ КАК НАУКИ. /Тема/	1	0				
1.2	ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ ЭТИКИ КАК НАУКИ. /Лек/	1	2		Л1.1		
1.3	ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ ЭТИКИ КАК НАУКИ. /Пр/	1	2		Л1.1		
1.4	ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ ЭТИКИ КАК НАУКИ. /Ср/	1	4		Л1.1		
1.5	ЭТИКА СФЕРЫ БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА /Тема/	1	0				
1.6	ЭТИКА СФЕРЫ БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА /Лек/	1	2		Л1.1		
1.7	ЭТИКА СФЕРЫ БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА /Пр/	1	4		Л1.1		
1.8	ЭТИКА СФЕРЫ БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА /Ср/	1	6				
1.9	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ МОРАЛЬ КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЙ РЕГУЛЯТОР ПОВЕДЕНИЯ /Тема/	1	0				
1.10	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ МОРАЛЬ КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЙ РЕГУЛЯТОР ПОВЕДЕНИЯ /Лек/	1	2		Л1.1		
1.11	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ МОРАЛЬ КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЙ РЕГУЛЯТОР ПОВЕДЕНИЯ /Пр/	1	4		Л1.1		
1.12	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ МОРАЛЬ КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЙ РЕГУЛЯТОР ПОВЕДЕНИЯ /Ср/	1	6		Л1.1		
1.13	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА СПЕЦИАЛИСТА СФЕРЫ УСЛУГ /Тема/	1	0				
1.14	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА СПЕЦИАЛИСТА СФЕРЫ УСЛУГ /Лек/	1	2		Л1.1		
1.15	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА СПЕЦИАЛИСТА СФЕРЫ УСЛУГ /Пр/	1	4		Л1.1		
1.16	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА СПЕЦИАЛИСТА СФЕРЫ УСЛУГ /Ср/	1	10		Л1.1		
1.17	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА СПЕЦИАЛИСТА СФЕРЫ УСЛУГ /ИЗ/	1	1		Л1.1		
1.18	ЭТИКЕТНЫЕ МОДЕЛИ УСТНЫХ И ПИСЬМЕННЫХ КОММУНИКАЦИЙ /Тема/	1	0				
1.19	ЭТИКЕТНЫЕ МОДЕЛИ УСТНЫХ И ПИСЬМЕННЫХ КОММУНИКАЦИЙ /Лек/	1	2		Л1.1		
1.20	ЭТИКЕТНЫЕ МОДЕЛИ УСТНЫХ И ПИСЬМЕННЫХ КОММУНИКАЦИЙ /Пр/	1	4		Л1.1		
1.21	ЭТИКЕТНЫЕ МОДЕЛИ УСТНЫХ И ПИСЬМЕННЫХ КОММУНИКАЦИЙ /Ср/	1	4		Л1.1		

1.22	ДЕЛОВОЙ ПРОТОКОЛ: ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ /Тема/	1	0				
1.23	ДЕЛОВОЙ ПРОТОКОЛ: ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ /Лек/	1	2		Л1.1		
1.24	ДЕЛОВОЙ ПРОТОКОЛ: ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ /Пр/	1	4		Л1.1		
1.25	ДЕЛОВОЙ ПРОТОКОЛ: ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ /Ср/	1	7		Л1.1		

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Задания для проведения текущего контроля.

Темы докладов с презентацией:

Тема 1. ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ ЭТИКИ КАК НАУКИ.

1. Этика как наука: ее предмет, круг проблем и роль в формировании целостной системы научных знаний.
2. Этика как «практическая философия», ее влияние на культуру мышления.
3. Понятия «нравственность», «мораль», их характеристики.
4. Основные категории этики (добро, зло, ответственность, долг, достоинство, честь, совесть, справедливость и т.д.), их место в системе ценностей бытия, жизни, культуры.
5. Этика как явление духовной культуры.
6. Специфика нравственной регуляции общественных отношений.
7. Общество и мораль: нормы, предписания, императивы, образцы морального должностования.
8. Изменчивое и устойчивое в морали.
9. Мораль и нравы.

10. Нравственные регулятивы и поведение личности.

11. Уровни нравственного сознания (доморальный, конвенциональный, автономный).

12. Суверенность, рефлексивность нравственного сознания.

Тема 2. ЭТИКА СФЕРЫ БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

13. Понятие рамочных условий хозяйственной деятельности.

14. Хозяйственная и предпринимательская этика.

15. Основные подходы к этике бизнеса (концепция двухэтапной легитимации экономической деятельности).

16. Этика бизнеса как выражение социальной ответственности предприятий.

17. Этика бизнеса как ограничение принципа получения прибыли.

18. Предпринимательская этика как этика разумного ведения хозяйства.

19. Сфера индивидуальных моральных решений в бизнесе.

20. Смысл и пределы благотворительности.

Тема 3. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ МОРАЛЬ КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЙ РЕГУЛЯТОР ПОВЕДЕНИЯ

27. Функции профессиональной морали в гостиничной деятельности, ее роль в осознании социальной значимости своей профессии специалистом по сервису.

28. Профессиональная мораль как совокупность идеалов и ценностей, идей о должном, этических принципов и норм поведения, отражающих сущность профессии и обеспечивающих наилучшие результаты профессиональной деятельности.

29. Смысл категорий «профессиональный долг», «профессиональная ответственность», «профессиональная совесть», «профессиональное достоинство», «профессиональная честь», их место в системе ценностей современного специалиста по сервису.

30. Этика служебных отношений в гостиничной деятельности: сущность, принципы.

31. Толерантность к социальным, этническим, конфессиональным и культурным различиям как этический принцип командной работы в индустрии услуг.

Тема 4. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА СПЕЦИАЛИСТА В СФЕРЕ УСЛУГ

32. Доминирующие в профессиональной морали специалистов по гостиничному сервису принципы и нормы профессионального поведения.

33. Профессиональная этика специалиста по сервису как необходимое условие эффективного взаимодействия с клиентом.

34. Профессионально-нравственное становление специалиста в сфере сервиса как процесс. Проблема адаптации свойств личности к профессионально-нравственным условиям.

35. Профессионально-нравственные отношения с коллегами в трудовом коллективе и организованное вмешательство корпорации в поведение сотрудника.

36. Профессионально-нравственные требования к специалистам: порядочность, честность, коммуникабельность, точность, уважительность.

37. Моральные качества специалиста в сфере услуг (терпимость, уважительное отношение к интересам, убеждениям, верованиям и привычкам других людей, выдержка и самообладание, внимательность и наблюдательность, самокритичность, коммуникабельность, доброжелательность) как фактор формирования клиентурных отношений.

38. Этика и эстетика обслуживания при организации контактной зоны в гостиничной деятельности.

Тема 5. ЭТИКЕТНЫЕ МОДЕЛИ УСТНЫХ И ПИСЬМЕННЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

39. Этикет как социальное явление. История мирового этикета.

40. Задачи этикета: соединение сфер взаимоотношений людей в обществе.

41. Этикетные модели поведения в профессиональной деятельности (знакомство с клиентом, консультирование, повседневное общение).

42. Внешний вид делового мужчины и деловой женщины. Роль культуры внешности в гостиничной деятельности.

43. Культура делового общения по телефону.

44. Визитная карточка, ее роль в деловом общении в сфере сервиса.

45. Бизнес-подарок.

46. Стратегии письменных коммуникаций: деловое письмо.

47. Этикет приветствий и представлений.

Тема 6. ДЕЛОВОЙ ПРОТОКОЛ: ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

48. Понятие делового протокола.

49. Официальные мероприятия в гостиничной деятельности. Ведение деловой беседы.

50. Прием делегации: разработка программы, встреча, визит вежливости.

51. Организация переговоров и презентаций: подготовка, рассадка за столом переговоров.

52. Стили ведения переговоров: жесткий, мягкий, торговый, сотруднический.

53. Деловой прием как форма деловой коммуникации.

СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ

Ситуационная задача 1.

«Этическая дилемма в отеле: между долгом и состраданием».

Описание ситуации:

Вы работаете администратором в престижном отеле. Вечером к вам обращается гостья, находящаяся в состоянии сильного стресса. Она рассказывает, что приехала на важные переговоры, но только что узнала о внезапной госпитализации её ребёнка в другом городе. Ей срочно нужно уехать на первую утреннюю рейс, однако согласно правилам отеля, при отмене бронирования менее чем за 24 часа до заезда с неё спишут стоимость первой ночи. Гостья просит сделать исключение и не списывать деньги, так как ситуация чрезвычайная. Она готова показать сообщения из семейного чата.

Правила отеля чёткие, и ваше решение будет отражено в системе. Ваш непосредственный начальник сегодня не на связи.

Задание:

1. Анализ этических категорий: Определите, какие основные категории этики (долг, ответственность, справедливость, добро, совесть) вступают в конфликт в данной ситуации? Дайте краткую характеристику каждой из них в контексте кейса (например, долг — перед компанией и её правилами, справедливость — одинаковые правила для всех и т.д.).
2. Уровни нравственного сознания: Предложите три варианта решений, которые могли бы соответствовать разным уровням нравственного сознания:
Доморальный (доконвенциональный): Решение, основанное на личной выгоде/страхе (например, "что мне будет?").
Конвенциональный: Решение, строго следующее установленным правилам и социальным нормам.
Автономный: Решение, основанное на внутренних этических принципах и рефлексии всех обстоятельств.
3. Профессиональное решение: Какое решение вы примете как профессионал в сфере сервиса? Обоснуйте его, ссылаясь на принципы профессиональной этики (ответственность, добросовестность, порядочность, справедливость) и служебного этикета (эмпатия, умение решать конфликтные ситуации). Предложите конкретные шаги: что вы скажете гостье, какие действия предпримете, как оформите это документально?

Ситуационная задача 2.

«Конфликт костюмов: норма, нравы или предрассудок?»

Описание ситуации: В сети кофейн, позиционирующей себя как прогрессивное и открытое пространство, новый корпоративный кодекс предписывает сотрудникам «строгий деловой стиль». Менеджер Саша, который всегда качественно выполняет работу и любим клиентами, приходит на смену в аккуратных, но ярких кедах и джинсах-скинни. Руководитель смены делает ему замечание при всех: «Твой внешний вид нарушает корпоративную этику и роняет престиж заведения! Клиенты из бизнес-центра будут нас недооценивать». Саша парирует: «Мой внешний вид не влияет на качество приготовления кофе и общение с гостями. Это дискриминация по стилю. Главное — это моральные качества, а не пиджак». Между ними разгорается спор на глазах у коллег и гостей.

Задание:

1. Анализ понятий: Объясните разницу между понятиями «мораль», «нравы» и «норма» в контексте данной ситуации. Что здесь является нормой (прописанное правило), что нравами (сложившаяся в данном обществе/офисе практика), а что вопросом личной морали?
2. Роль этикета: Проанализируйте, в чём заключается смысл и польза служебного этикета в сфере сервиса? Согласно ли вы с утверждением, что в сервисе «форма (внешний вид) важна так же, как и содержание (навыки)»? Обоснуйте.
3. Разрешение конфликта: Вы — региональный менеджер, который стал свидетелем этой сцены. Используя принципы этики решения спорных вопросов и правила делового общения, разработайте алгоритм ваших действий:
4. Как немедленно прекратить публичный конфликт, соблюдая этикет?
5. Как организовать дальнейшее обсуждение (форма, место, участники)?
6. Какие аргументы «за» и «против» гибкого дресс-кода нужно рассмотреть, чтобы принять справедливое решение, учитывающее интересы бизнеса, команды и личности сотрудника?

Ситуационная задача 3.

«Репутация vs. Выгода: сокрытие информации»

Описание ситуации: Сервисный центр по ремонту бытовой техники предлагает услугу «бесплатной диагностики». Клиент принёс старую, но дорогую кофемашину. Мастер-приёмщик, проведя осмотр, понимает, что неисправность незначительна (стоимость ремонта ~1000 руб.), но также видит, что через месяц-два почти гарантированно выйдет из строя более дорогой узел (ремонт ~5000 руб.). Клиент, получив информацию о текущем мелком ремонте, соглашается на него. Внутренняя инструкция центра не обязывает сообщать о возможных будущих поломках. Прогноз мастера увеличил бы средний чек и прибыль центра.

Задание:

1. Профессиональная мораль: Какие этические нормы и принципы профессиональной деятельности (добросовестность, порядочность, ответственность перед клиентом) актуальны здесь? Как связаны понятия «профессионализм» и «нравственные качества» специалиста в сервисе?
2. Категории этики: Проанализируйте ситуацию через призму категорий «честь», «достоинство» и «совесть» мастера. Как каждый из этих «внутренних контролёров» может повлиять на его решение?
3. Разработка стандарта: Вам поручено дополнить Кодекс профессиональной этики сервисного центра. Сформулируйте 2-3 конкретных пункта (правила или принципы), которые бы давали однозначные ориентиры сотрудникам в подобных неоднозначных ситуациях. Объясните, как эти пункты защищают репутацию честного и надежного специалиста и компании в долгосрочной перспективе, даже в ущерб сиюминутной выгоде.

Ситуационная задача 4.

«Невербальный скандал: почему обиделся клиент?»

Описание ситуации: В ресторане быстрого питания в час пик клиент (мужчина около 50 лет) долго и громко, с раздражением в голосе, объяснял молодой кассирше Ане, что его заказ выполнен неправильно. Аня, уставшая и замотанная, молча выслушала, исправила заказ. Во время его монолога она на секунду отвела взгляд на экран кассы, а отдавая исправленный заказ, не сдержала лёгкий вздох. Клиент пришёл в ярость, заявив, что Аня проявила к нему неуважение: «Она смотрела куда угодно, кроме меня, и ещё вздохнула, как будто я ей мешаю! Я требую жалобную книгу и извинений!»

Задание:

1. Анализ коммуникации: Оцените ситуацию с точки зрения невербальных средств общения (контакт глаз, мимика, вздох, поза). Какие невербальные сигналы, по вашему мнению, стали триггерами для эскалации конфликта? Какую информацию, помимо слов, они несли?
2. Принципы делового общения: Какие правила и принципы служебного этикета (в частности, при общении с недовольным клиентом) были нарушены Аней, даже если её слова были корректны? Какой должна быть стратегия и тактика общения в конфликтной ситуации?
3. Восстановление репутации: Вы — управляющий ресторана. Ваши действия:
 - Как вы публично разрешите ситуацию с клиентом, используя методы этики решения спорных вопросов (извинение, доказательство внимания, опровержение обвинения в неуважении)?
 - Как вы проведете разбор полетов с Аней наедине? Как объясните ей важность интеллектуально-духовного потенциала этики — то есть не просто «улыбайся», а осознанного управления своими невербальными реакциями как части профессионального мастерства в сервисе?

Практические работы:

Тема 1: Предмет и задачи этики как науки

1. Дайте определение этики как науки. В чем заключается ее основная практическая задача?
2. В чем заключается ключевое различие между понятиями «мораль» и «нравственность»?
3. Перечислите не менее пяти основных категорий этики и раскройте суть одной из них на ваш выбор (например, совесть, долг, достоинство).
4. Какой уровень нравственного сознания (доморальный, конвенциональный, автономный) характеризуется следованием правилам из страха наказания или для получения одобрения?
5. Что означает тезис о «суверенности» нравственного сознания?
6. Ситуация: Человек соблюдает законы только потому, что боится штрафа. К какому уровню нравственного сознания (по Колбергу) можно отнести такое поведение? Обоснуйте ответ.

Тема 2: Этика сферы бизнеса и предпринимательства

7. Что понимается под «рамочными условиями» хозяйственной деятельности? Приведите примеры.
8. В чем суть концепции «двухэтапной легитимации» в этике бизнеса.
9. Как этика бизнеса ограничивает принцип получения прибыли? Назовите не менее двух аспектов.
10. В чем разница между благотворительностью как маркетинговым инструментом и благотворительностью как этическим императивом? Где проходят ее разумные пределы?
11. Ситуация: Крупная компания получает сверхприбыль. Руководство решает между направлением всех средств на дивиденды акционерам и инвестициями в модернизацию очистных сооружений, что снизит вред экологии, но не принесет финансовой выгоды. Проанализируйте решение с позиции предпринимательской этики как «этики разумного ведения хозяйства».

Тема 3: Профессиональная этика и профессиональная мораль

12. Каковы основные функции профессиональной морали в гостиничной деятельности?
13. Объясните смысл категории «профессиональный долг» специалиста по сервису. Чем он отличается от простого выполнения должностной инструкции?
14. Раскройте содержание принципа толерантности как основы командной работы в индустрии услуг. К каким различиям он должен применяться?

15. На соответствие: Установите соответствие между категорией профессиональной этики и ее определением:

Профессиональная честь

Профессиональная ответственность

Профессиональная совесть

А. Готовность дать отчет за свои действия и их последствия в профессиональной сфере.

Б. Внутренний контролер, оценивающий соответствие действий моральным нормам профессии.

В. Общественное признание заслуг специалиста, репутация, которая обязывает поддерживать высокий стандарт.

Тема 4: Профессиональная этика специалиста в сфере услуг

16. Назовите доминирующие принципы профессионального поведения в сервисе (не менее трех).

17. Почему такие моральные качества, как выдержка и самокритичность, являются именно фактором формирования клиентурных отношений, а не просто личными чертами?

18. В чем заключается проблема адаптации свойств личности к профессионально-нравственным условиям в сервисе?

Приведите пример «конфликта» между личным и профессиональным.

19. Что подразумевает «организованное вмешательство корпорации в поведение сотрудника» и каковы его этические границы?

20. Ситуация: Гость в отеле ведет себя грубо и несправедливо высказывается в адрес порттье. Какие моральные качества и профессиональные принципы должны проявить сотрудник в этой ситуации для разрешения конфликта?

Тема 5: Этикетные модели устных и письменных коммуникаций

21. Каковы основные задачи этикета как социального явления?

22. Перечислите ключевые элементы культуры делового общения по телефону (до, во время и после разговора).

23. Какую практическую роль в деловом общении в сфере сервиса играет визитная карточка помимо предоставления контактов?

24. Какие стратегии можно использовать при составлении негативного делового письма (например, об отказе или извинении), чтобы сохранить хорошие отношения с клиентом?

25. Ситуация: Вы должны представить своего нового коллегу важному деловому партнеру. Опишите правильную этикетную последовательность действий и фраз.

Тема 6: Деловой протокол

26. Дайте определение делового протокола.

27. При разработке программы приема делегации какие ключевые элементы необходимо предусмотреть (от встречи до отъезда)?

28. В чем принципиальное различие между «жестким» и «сотрудническим» стилями ведения переговоров? Какой стиль предпочтительнее в долгосрочных партнерских отношениях?

29. Опишите классические варианты раскладки за столом переговоров (например, для делегаций сторон А и Б). Какой вариант способствует созданию атмосферы сотрудничества?

30. Ситуация: Ваш отель принимает участие в организации крупного бизнес-форума с официальным ужином.

Составьте чек-лист из 5-7 пунктов, которые необходимо проверить с точки зрения делового протокола и этикета обслуживания за день до мероприятия.

Вопросы для проведения собеседования (устного опроса).

Тема 1: Предмет и задачи этики как науки

1. Как бы вы объяснили различие между «моралью» и «нравственностью» на простом примере?

2. Почему этику называют «практической философией»? В чем заключается эта практичность?

3. Назовите и раскройте суть трех ключевых категорий этики, которые вы считаете фундаментальными.

4. Что означает «суверенность» нравственного сознания? Может ли человек быть полностью нравственно автономен?

5. Объясните, чем нравственная регуляция отношений отличается от правовой.

6. Что такое «нравы» и как они соотносятся с моралью в исторической перспективе?

7. Опишите уровни нравственного сознания по Колбергу. На каком уровне, по вашему мнению, функционирует современное общество?

8. Почему в морали есть как изменчивые, так и устойчивые элементы? Приведите примеры.

9. Какова роль этики в формировании целостной системы научных знаний?

10. Что такое «моральный императив» и чем он отличается от простого пожелания или совета?

Тема 2: Этика сферы бизнеса и предпринимательства

1. Что понимается под «рамочными условиями» для бизнеса и как они связаны с этикой?

2. Объясните суть концепции «двухэтапной легитимации» экономической деятельности.

3. В чем разница между хозяйственной и предпринимательской этикой?

4. Как этика бизнеса ограничивает принцип максимизации прибыли? Где проходит эта граница?

5. Является ли благотворительность этическим долгом бизнеса или добровольным актом? Где ее разумные пределы?

6. Что означает «социальная ответственность предприятия» за пределами соблюдения закона?

7. Может ли «этика разумного ведения хозяйства» конфликтовать с краткосрочными финансовыми интересами акционеров? Как разрешить этот конфликт?

8. Приведите пример этической дилеммы, которая может возникнуть в сфере индивидуальных моральных решений менеджера.

9. Почему благотворительность иногда критикуют с этических позиций?

10. Как этика бизнеса способствует устойчивому развитию компании в долгосрочной перспективе?

Тема 3: Профессиональная этика и профессиональная мораль

1. В чем специфика профессиональной морали в гостиничном сервисе по сравнению с универсальной

общечеловеческой моралью?

2. Раскройте содержание понятия «профессиональный долг» сотрудника отеля.
3. Что такое «профессиональная совесть» и как она проявляется в ежедневной работе с гостем?
4. Почему принцип толерантности является не просто пожеланием, а этическим императивом для команды в сфере услуг?
5. Как профессиональная мораль помогает специалисту осознать социальную значимость своей профессии?
6. Объясните, как категория «профессиональная честь» формирует корпоративную культуру.
7. В чем заключается этика служебных отношений «по вертикали» (руководитель-подчиненный) и «по горизонтали» (коллега-коллега) в отеле?
8. Как профессиональная мораль обеспечивает наилучшие результаты деятельности? Приведите пример.
9. Что важнее в сложной ситуации: буквально следовать инструкции или действовать по профессиональной совести, выходя за ее рамки?
10. Как связаны профессиональное достоинство сотрудника и достоинство гостя?

Тема 4: Профессиональная этика специалиста в сфере услуг

1. Назовите три ключевых принципа поведения специалиста в гостиничном сервисе и объясните, почему именно они доминируют.
2. Какие моральные качества являются для сервисного специалиста профессионально значимыми, а какие – помехой? (На примере терпимости и прямолинейности).
3. Опишите этапы профессионально-нравственного становления специалиста. В чем главная сложность процесса адаптации?
4. Как «организованное вмешательство корпорации» (например, строгий дресс-код, скрипты общения) может вступать в противоречие с личной свободой сотрудника? Где этический компромисс?
5. Почему точность и уважительность являются не просто требованиями этикета, а этическими нормами?
6. Как самокритичность связана с качеством обслуживания и профессиональным ростом?
7. Что такое «этика и эстетика контактной зоны»? Как они взаимодействуют?
8. Как доброжелательность как моральное качество превращается в инструмент формирования лояльности гостя?
9. В чем разница между коммуникабельностью как врожденным свойством и как выработанным профессиональным навыком?
10. Опишите идеальную модель профессионально-нравственных отношений в трудовом коллективе отеля.

Тема 5: Этикетные модели устных и письменных коммуникаций

1. Каковы исторические корни современного делового этикета и как они влияют на его правила сегодня?
2. Опишите алгоритм профессионального знакомства с гостем в формате «сотрудник представляет себя» и «сотрудник представляет коллегу».
3. Каковы обязательные элементы культуры делового телефонного разговора при входящем и исходящем звонке?
4. В чем специфика делового письма в сфере сервиса по сравнению с официальной перепиской между юридическими лицами?
5. Какие функции, помимо информационной, выполняет визитная карточка в сервисной деятельности?
6. Каковы основные правила и табу, связанные с бизнес-подарками?
7. Почему внешний вид сотрудника является частью этикета, а не только личным делом? Каковы ключевые требования к нему в гостинице?
8. Как этикет приветствий и представлений структурирует общение и задает его тон?
9. Какие «стратегии» можно использовать в письменных коммуникациях при ответе на жалобу или негативный отзыв?
10. Как задачи этикета «соединять сферы взаимоотношений» реализуются в ежедневной работе с разными категориями людей (гости, коллеги, партнеры)?

Тема 6: Деловой протокол

1. Чем деловой протокол отличается от бытового этикета?
2. Опишите основные шаги по подготовке и встрече иностранной делегации в отеле.
3. Какие формальные и неформальные элементы должна включать программа визита вежливости?
4. Какие существуют основные схемы рассадки за столом переговоров и в чем их психологическое отличие?
5. Опишите ключевые этапы подготовки конференц-зала и сопровождения для проведения переговоров.
6. В чем разница между «жестким» и «торговым» стилем ведения переговоров? Какой наиболее эффективен в сервисе?
7. Какие виды деловых приемов вы знаете и в чем их отличие по протокольным требованиям?
8. Какова роль ведущего (модератора) в обеспечении протокольной стороны деловой беседы или презентации?
9. Что такое «протокольная иерархия» и как ее учитывать при составлении списка приглашений и рассадки на официальном ужине?
10. Какие протокольные ошибки при организации мероприятия могут нанести наибольший репутационный ущерб?

Индивидуальные задания.

№ Тема курса

Индивидуальное задание (тема)

Предприятие сервиса для анализа/разработки

1 Этика бизнеса и предпринимательства Анализ корпоративного кодекса с позиции базовых категорий этики

Любое выбранное предприятие сервиса

2 Профессиональная этика специалиста Создание памятки «Принципы безупречного сервиса» для новых

сотрудников Любое выбранное предприятие сервиса

3 Деловой протокол

Планирование делового приема (протокол, логистика, этикет)

Конгресс-отель или отель при выставочном центре

5.2. Темы письменных работ

Темы для рефератов.

1. Этика и корпоративная культура
1. Этический кодекс как инструмент управления репутацией сервисного предприятия.
2. Формирование и поддержание корпоративной культуры, основанной на ценностях сервиса.
3. Роль лидера в формировании этического климата в коллективе.
4. Управление организационной справедливостью: процедуры, распределение, взаимодействие.
5. Корпоративная социальная ответственность (КСО) в сфере сервиса: от теории к практике.
2. Этика взаимоотношений с клиентом
6. Конфиденциальность и защита персональных данных клиента: этические и правовые границы.
7. Этика разрешения жалоб и претензий: от извинения до восстановления лояльности.
8. Баланс между удовлетворением запроса клиента и политикой компании.
9. Этические дилеммы в общении с «трудным» клиентом.
10. Честность в рекламе и продвижении сервисных услуг.
11. Этика ценообразования и прозрачность условий договора в сфере услуг.
12. Построение долгосрочных доверительных отношений с клиентом как этическая задача.
3. Коммуникативный и деловой этикет
13. Этика и протокол деловой переписки в цифровую эпоху.
14. Телефонный и видеозвонок-этикет как инструмент управления имиджем компании.
15. Пространство офиса и рабочий стол: этикет и психология.
16. Этика и организация деловых встреч, переговоров и презентаций.
17. Национальные и культурные особенности делового этикета в глобальном сервисе.
18. Дресс-код как часть корпоративной культуры сервисного предприятия.
19. Невербальная коммуникация (жесты, мимика) в сервисных профессиях.
4. Этика управления персоналом
20. Этика подбора и найма: недискриминационные процедуры и прозрачность.
21. Справедливость и этика в системе оценки и аттестации персонала.
22. Этика предоставления обратной связи: от критики до признания заслуг.
23. Управление этическими конфликтами в коллективе.
24. Баланс между контролем и доверием к сотруднику.
25. Этика увольнения: процедуры и коммуникация.
26. Профилактика моббинга и харассмента на рабочем месте.
27. Этика управления разнородным (разновозрастным, мультикультурным) коллективом.
5. Сложные этические дилеммы и конфликты интересов
28. Конфликт интересов личных, корпоративных и клиентских: способы управления.
29. Этические границы получения подарков и знаков внимания от клиентов/партнеров.
30. Этика использования служебной информации и корпоративных ресурсов в личных целях.
31. Лояльность компании vs. личные убеждения сотрудника.
32. Проблема «ложь во спасение» (white lies) в сервисной деятельности.
33. Этические аспекты конкуренции и взаимодействия с конкурентами.
34. Этика и соблюдение закона: управление в «серых» зонах.
6. Отраслевая специфика (на примере конкретных сфер)
35. Этические особенности медицинского сервиса: информированное согласие, эвтаназия, конфиденциальность.
36. Банковская и финансовая этика: ответственность за советы, управление рисками.
37. Юридический сервис: этика защиты клиента vs. принципы справедливости.
38. Этикет и этика в гостиничном бизнесе: от обслуживания VIP-гостей до решения нестандартных ситуаций.
39. Профессиональная этика в сфере IT-сервиса и консалтинга: отказ от обслуживания, безопасность данных.
40. Этика в ресторанном сервисе: отношения с гостями, поставщиками, проблема «трешинга» (утилизация еды).
41. Этические вызовы в сфере образовательных услуг.
42. Этикет и этика в индустрии красоты и wellness.
43. Этика работы с уязвимыми категориями клиентов (пенсионеры, дети, люди с ОВЗ).
44. Транспортный сервис: этика поведения в экстремальных и нестандартных ситуациях.
7. Современные вызовы и цифровая этика
45. Цифровая репутация сотрудника и компании: этика поведения в социальных сетях.
46. Этика использования искусственного интеллекта и чат-ботов в клиентском сервисе.
47. Управление удаленными командами: этические и коммуникативные аспекты.
48. Проблема профессионального выгорания в сервисных профессиях: этика заботы о сотруднике.
49. Устойчивое развитие (sustainability) и экологическая этика в сервисных компаниях.
50. Этика изменений и управления инновациями в сервисной организации.

5.3. Фонд оценочных средств

Промежуточная аттестация.

Тестирование для зачёта.

1. Предметом этики как науки является:

- а) Изучение экономических моделей поведения.
 - б) Изучение морали, нравственности, их принципов, категорий и регулятивных функций.
 - в) Изучение психологических механизмов общения.
2. Этика как «практическая философия» характеризуется тем, что она:

- а) Даёт исключительно теоретические знания.
 б) Формирует культуру мышления и помогает применять моральные принципы в реальных жизненных ситуациях.
 в) Занимается только анализом исторических текстов.
3. Руководитель хочет сделать этические нормы реальным инструментом управления. Какая мера будет наиболее эффективной?
 а) Разместить текст этического кодекса на корпоративном портале.
 б) Регулярно разбирать сложные этические кейсы на совещаниях и лично демонстрировать принятие решений в соответствии с кодексом.
 в) Ввести систему штрафов за нарушение этических норм.
4. Клиент банка по телефону просит провести операцию, назвав паспортные данные, но голос кажется неуверенным. Как поступить сотруднику?
 а) Выполнить просьбу, так как клиент назвал все данные.
 б) Вежливо отказать, сославшись на политику безопасности, и предложить клиенту лично посетить отделение.
 в) Выполнить операцию, но сделать в системе пометку о подозрительном звонке.
5. Клиент в ресторане публично и грубо выражает недовольство блюдом, требуя все списать. Ваша цель — не только решить проблему, но и сохранить репутацию. Что предпринять?
 а) Твердо отстаивать позицию кухни, если блюдо приготовлено правильно.
 б) Немедленно извиниться, бесплатно заменить блюдо или списать счет, и предложить комплимент от шефа, чтобы увести ситуацию из публичного поля.
 в) Попросить клиента успокоиться, иначе придется попросить его покинуть заведение.
6. Вы получаете гневное письмо от важного клиента. Ваши действия?
 а) Немедленно ответить в том же тоне, чтобы защитить репутацию компании.
 б) Выждать 1-2 часа, чтобы эмоции улеглись, затем дать четкий, фактический ответ по существу претензии, начиная с извинений за доставленные неудобства.
 в) Переслать письмо начальнику и не отвечать, пока не будет инструкций.
7. В компании нет строгого дресс-кода, но новый сотрудник приходит в шортах и футболке. Как должен мягко повлиять руководитель?
 а) Сделать общее объявление для всего отдела о необходимости делового стиля.
 б) Ничего не говорить, чтобы не нарушать личные границы.
 в) На личной встрече объяснить неформальные нормы коллектива и ожидания клиентов: «Наша команда обычно выбирает smart casual, это создает доверие у гостей».
8. На переговоры с японскими партнерами вы принесли три экземпляра контракта. Японская сторона молча положила их в папку, не глядя. Ваша оценка?
 а) Им неинтересно, переговоры провалились.
 б) Они проявили неуважение.
 в) Это нормально; в их культуре детальное обсуждение и подписание часто разделены во времени, решение созревает неспешно.
9. Вы хотите дать негативную обратную связь подчиненному о его грубости с клиентом. Лучший способ:
 а) «Вы постоянно грубите клиентам, это недопустимо!»
 б) «Давайте разберем вчерашний разговор с клиентом N. Я заметил, что на его жалобу о задержке вы ответили фразой «Ждите». Как думаете, что он при этом почувствовал?»
 в) Написать ему выговор.
10. При распределении премии руководитель отдал большую часть своему протеже, хотя объективные показатели у другого сотрудника были выше. Это нарушение:
 а) Принципа организационной справедливости (распределительной).
 б) Норм делового этикета.
 в) Принципа конфиденциальности.
11. Менеджер по закупкам отеля получает от постоянного поставщика приглашение на роскошный корпоративный ужин. Как ему поступить?
 а) Принять приглашение, это неотъемлемая часть бизнес-отношений.
 б) Вежливо отказаться, сославшись на внутренние правила компании о запрете таких подарков.
 в) Принять, но затем заказать у этого поставщика чуть больше товара в качестве благодарности.
12. Сотрудник узнал, что компания скрывает от клиентов мелкий, но существенный дефект услуги. Его личные убеждения противоречат этому. Что этично сделать?
 а) Немедленно вынести информацию в публичное поле (соцсети).
 б) Обсудить проблему с непосредственным руководителем или обратиться к внутреннему омбудсмену/этическому комитету, если он есть.
 в) Ничего не делать, так как лояльность компании важнее.
13. Пожилой клиент в банке плохо слышит и не понимает условия сложного инвестиционного продукта, но настаивает на его покупке. Ваши действия?
 а) Оформить продукт, раз клиент настаивает.
 б) Вежливо отказать в продаже и предложить более понятные и консервативные инструменты, пригласив родственников на следующую встречу.
 в) Продать продукт, но взять с него расписку об ответственности.
14. В салоне красоты просят оказать процедуру, которая находится в «серой зоне» законодательства (не запрещена, но и не регламентирована). Прибыль высока, риски для клиента неочевидны. Как поступить?
 а) Оказать, так как это не запрещено.
 б) Отказаться до тех пор, пока не будет четких официальных разрешений и стандартов безопасности.

в) Оказать, но взять расширенную расписку об отсутствии претензий.

15. Компания внедряет ИИ-чатбот для обработки жалоб. Система автоматически отклоняет эмоционально окрашенные сообщения как «неконструктивные». Это:

а) Эффективная оптимизация процессов.

б) Этическая проблема, так как алгоритм дискриминирует клиентов по форме, а не сути обращения, лишая их человеческого внимания.

в) Стандартная практика.

16. Сотрудник в личном аккаунте социальной сети в грубой форме высказался о глупости клиентов своей отрасли. Его профиль открыт, он указал место работы. Это:

а) Его личное дело.

б) Этическое нарушение, наносящее ущерб репутации компании.

в) Повод для похвалы за честность.

17. Руководитель видит, что сотрудник, всегда работавший отлично, стал раздражительным и допускает ошибки. Этичный подход:

а) Сразу пригрозить выговором за снижение качества.

б) Пригласить на беседу, чтобы узнать, не связано ли это с перегрузкой или личными трудностями, и обсудить возможность временной поддержки (отгул, перераспределение задач).

в) Ничего не делать, сотрудник должен справляться сам.

18. Официант видит, что гости, явно торопясь, просят принести счет, хотя горячее блюдо еще не доели. Его действия:

а) Уговорить их дождаться блюда, иначе кухня зря работала.

б) Немедленно принести счет, упаковать недоеденное «с собой» и помочь ускорить расчет.

в) Сначала принести блюдо, а потом счет.

19. Адвокат в сфере услуг знает, что его клиент виновен, и использует процессуальную уловку для его оправдания. Это:

а) Недопустимое нарушение этики.

б) Профессиональный долг адвоката — использовать все законные средства для защиты клиента.

в) Нарушение закона.

20. Сотрудник удаленно печатает на работе несколько листов для личных нужд. Это:

а) Мелкая кража рабочего времени и ресурсов.

б) Нормальная практика, это мелочь.

в) Допустимо, если это происходит редко и не мешает работе.

21. Два ключевых сотрудника публично конфликтуют на совещании. Первое действие руководителя:

а) Немедленно прервать их и перенести выяснение отношений «за дверь».

б) Дать им выговориться, чтобы снять напряжение.

в) Снять обоих с проекта.

22. Клиент просит об исключительной скидке, угрожая уйти к конкурентам. Ваша политика жесткая. Ваш ход:

а) Сразу отказать, ссылаясь на правила.

б) Дать скидку, чтобы сохранить клиента.

в) Выразить сожаление, что правила не позволяют дать скидку, но немедленно предложить альтернативную ценность: бесплатную услугу-комплимент, приоритетное обслуживание, программу лояльности.

23. Характерное отличие «нравственности» от «морали» заключается в том, что нравственность — это:

а) Система внешних, общепринятых правил.

б) Внутренние, личностно усвоенные принципы и убеждения.

в) То же самое, что и этикет.

24. Категория этики, выражающая внутреннюю способность личности оценивать свои поступки с точки зрения добра и зла, — это:

а) Долг.

б) Совесть.

в) Честь.

25. Специфика нравственной регуляции общественных отношений состоит в том, что она:

а) Подкрепляется силой государственного аппарата.

б) Опирается на общественное мнение, традиции и внутренние убеждения личности (совесть).

в) Имеет исключительно материальные санкции.

26. Примером устойчивого (неизменного) элемента морали является:

а) Правила речевого этикета.

б) Запрет на причинение неоправданных страданий (зла).

в) Мода на определённый стиль общения.

27. Уровень нравственного сознания, при котором человек следует нормам, чтобы избежать наказания или получить поощрение, называется:

а) Автономный.

б) Конвенциональный.

в) Доморальный (доконвенциональный).

28. Суверенность нравственного сознания означает его:

а) Зависимость от политической идеологии.

б) Независимость и самооценность по отношению к другим формам общественного сознания (праву, политике).

в) Подчинённость религиозным догматам.

29. Концепция двухэтапной легитимации в этике бизнеса предполагает, что экономическая деятельность должна быть:

а) Выгодна в первую очередь акционерам.

- б) Сначала законна (правомерна), а затем оправдана с моральной точки зрения.
 в) Направлена только на максимизацию прибыли.
30. Предпринимательская этика как этика разумного ведения хозяйства подразумевает:
 а) Получение прибыли любой ценой.
 б) Баланс между экономической эффективностью, законностью и моральной ответственностью.
 в) Отказ от благотворительности как нерациональной траты средств.
31. Основная этическая проблема манипуляции в коммерческой рекламе заключается в:
 а) Увеличении её стоимости.
 б) Нарушении автономии и свободы потребителя через скрытое воздействие.
 в) Сложности её производства.
32. Нравственно-этическая экспертиза рекламы оценивает её прежде всего на соответствие:
 а) Только формальным требованиям Закона «О рекламе».
 б) Моральным нормам и принципам, даже если она юридически допустима.
 в) Модным тенденциям в дизайне.
33. Профессиональная мораль в сервисе — это:
 а) Техника безопасности на рабочем месте.
 б) Совокупность идеалов, ценностей и норм поведения, отражающих сущность профессии и обеспечивающих наилучшие результаты.
 в) Личное дело каждого сотрудника.
34. Смысл категории «профессиональный долг» специалиста по сервису заключается в:
 а) Обязанности работать сверхурочно.
 б) Осознанном и добросовестном выполнении всех обязанностей, вытекающих из специфики сервисной деятельности и потребностей клиента.
 в) Строгом подчинении начальнику.
35. Толерантность как этический принцип командной работы в индустрии услуг — это:
 а) Безразличие к мнению коллег.
 б) Уважительное отношение к социальным, этническим, конфессиональным и культурным различиям.
 в) Согласие со всеми точками зрения.
36. Ключевое профессионально-нравственное требование к специалисту в сфере сервиса — это:
 а) Амбициозность.
 б) Порядочность.
 в) Конформизм.
37. Профессионально-нравственное становление специалиста — это:
 а) Быстрое продвижение по карьерной лестнице.
 б) Постепенный процесс усвоения норм профессиональной морали и интеграции их в свою деятельность.
 в) Получение дополнительных сертификатов.
38. Моральное качество «выдержка и самообладание» важно для специалиста сервиса, потому что оно позволяет:
 а) Скрывать свои истинные эмоции от руководства.
 б) Сохранять спокойствие и доброжелательность в стрессовых и конфликтных ситуациях с клиентом.
 в) Всегда побеждать в спорах.
39. Основная задача этикета в профессиональной деятельности — это:
 а) Создание барьеров между людьми разного статуса.
 б) Формирование единых, предсказуемых и комфортных правил взаимодействия, облегчающих коммуникацию и показывающих уважение.
 в) Строгое регламентирование личной жизни сотрудников.
40. Согласно этикету, при представлении людей в деловой среде:
 а) Мужчину всегда представляют женщине.
 б) Младшего по возрасту или должности представляют старшему.
 в) Всегда представляют гостя сотруднику компании.
41. Культура внешности делового человека в гостиничной деятельности предполагает:
 а) Следование самым последним модным тенденциям.
 б) Опрятный, аккуратный и профессиональный вид, соответствующий корпоративным стандартам и внушающий доверие.
 в) Свободу самовыражения в любом стиле.
42. Основное правило делового общения по телефону — это:
 а) Первым класть трубку, чтобы сэкономить время.
 б) Немедленно переходить к сути разговора, не тратя время на приветствия.
 в) Вежливо поздороваться, представиться и назвать свою компанию или подразделение.
43. Основная функция визитной карточки в деловом общении — это:
 а) Замена удостоверения личности.
 б) Средство для представления и оперативной передачи контактной информации в соответствии с этикетом.
 в) Сувенир на память.
44. Деловой протокол — это:
 а) Юридический договор между сторонами.
 б) Совокупность правил и условий, регламентирующих порядок проведения официальных мероприятий и церемоний.
 в) Внутренняя инструкция для секретаря.
45. При организации переговоров рассадка за столом переговоров «напротив» (команда напротив команды) обычно символизирует:
 а) Настрой на сотрудничество.

- б) Жёсткую, конкурентную позицию сторон.
 в) Неформальный характер встречи.
46. Какой стиль ведения переговоров ориентирован на поиск взаимовыгодного решения через открытый диалог и учёт интересов всех сторон?
 а) Жёсткий.
 б) Торговый.
 в) Сотруднический.
47. Этическая функция бизнес-подарка заключается в том, чтобы:
 а) Создать обязательство для партнёра.
 б) Выразить знак внимания и доброго отношения, способствуя укреплению деловых связей.
 в) Продемонстрировать своё материальное превосходство.
48. Социальная ответственность бизнеса в этическом смысле — это:
 а) Обязанность платить налоги.
 б) Добровольный вклад бизнеса в развитие общества, выходящий за рамки требований закона.
 в) Выплата дивидендов акционерам.
49. Что из перечисленного является примером нравственного императива в профессиональной деятельности?
 а) «Будь вежлив с клиентом, если он не вызывает раздражения».
 б) «Не лги клиенту о характеристиках услуги».
 в) «Старайся выполнять свои обязанности в срок».
50. Рефлексивность нравственного сознания проявляется в:
 а) Способности слепо следовать авторитету.
 б) Критическом самоанализе своих поступков, мотивов и их нравственных последствий.
 в) Умении оправдать любое своё действие.

5.4. Перечень видов оценочных средств

1. Доклад с презентацией.
2. Ситуационная задача.
3. Практическая работа.
4. Устный опрос, собеседование.
5. Реферат.
6. Тестовые задания.

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Процедура оценки сформированности компетенций в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации.
 Компетенция ОПК-2 Способен осуществлять основные функции управления туристской деятельностью
 ОПК-2.1 Определяет цели и задачи управления структурными подразделениями объектов туристской сферы
 ОПК-2.2 Использует основные методы и приемы планирования, организации, мотивации и координации деятельности структурных подразделений и отдельных сотрудников объектов туристской сферы
 ОПК-2.3 Осуществляет контроль деятельности структурных подразделений объектов туристской сферы

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 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/ зачета.

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в традиционную необходимо пользоваться схемой перевода.

50 и менее - Неудовлетворительно.

51 – 65 - Удовлетворительно .

66 – 84 - Хорошо.

85 – 100 - Отлично .

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.

Оценочные средства, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций.

Доклад с презентацией.

Не аттестован (Неудовлетворительно). Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы. Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины. Не использованы информационные технологии. В представленной информации имеются ошибки. Нет ответов на заданные вопросы. Коммуникативные навыки не демонстрируются или их уровень очень низкий.

Низкий (Удовлетворительно). Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы. Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. Использован 1-2 профессиональный термин. Используются информационные технологии, но качество презентации низкое: отсутствует наглядность и логика изложения информация, восприятие информации затруднено. В представленной информации имеются ошибки. Ответы на заданные вопросы вызывают затруднение и/или отвечает только на элементарные вопросы. Демонстрирует достаточные для восприятия информации коммуникативные навыки.

Средний (Хорошо). Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы. Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов. Использованы информационные технологии, удовлетворительное качество презентации: материал изложен ясно и логично, достаточный уровень наглядности для восприятия информации. Ответы на вопросы полные и/или частично полные. Демонстрирует высокий уровень коммуникативных навыков, удерживая внимание аудитории.

Высокий (Отлично). Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы. Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов. Широко использованы информационные технологии. Качество презентации: высокий уровень наглядности и логика изложения материала способствуют эффективному восприятию информации. Отсутствуют ошибки в представляемой информации. Отвечает на вопросы полно, с приведением примеров и/или пояснений. Демонстрирует высокий уровень коммуникативных навыков, удерживает внимание аудитории и вызывает положительную эмоциональную реакцию слушателей доклада.

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.

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. Использованы 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.

Тестирование:

- не аттестован (Не удовлетворительно) - 0 – 50%;
- низкий (Удовлетворительно) - 5% – 65%;
- средний (Хорошо) - 66%– 84%;
- высокий (Отлично) - 85%– 100%.

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

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛП.1	Рыжова Н. И.	Профессиональная этика и этикет: учебное пособие	Чита: ЗабГУ, 2020

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	1. Законодательно-правовая электронно-поисковая база «Консультант» : сайт. – URL: https://www.consultant.ru/ (дата обращения 01.02.2023). – Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.2	2. Ассоциация Рестораторов и Отельеров г. Казани и Республики Татарстан : URL: https://ariort.ru/#rec457565171 (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.3	3. Ассоциации отелей г. Казани и РТ : URL: https://aokrt.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.4	4. Научная электронная библиотека e-library : сайт. - URL: http://www.e-library.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.5	5. Федеральная служба государственной статистики : сайт. - URL: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

7.1	1. Аудитория для проведения занятий. 2. Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 65 дюймов, акустическая система Sven, доступ к Интернету.

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

Основными видами аудиторной работы обучающегося при изучении дисциплины (модуля) являются лекционные и практические занятия.

Выбор методов и средств обучения, образовательных технологий осуществляется преподавателем исходя из необходимости достижения обучающимися планируемых результатов освоения дисциплины, а также с учетом индивидуальных возможностей обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Организация учебного процесса предусматривает применение инновационных форм учебных занятий, развивающих у обучающихся навыки командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерские качества (включая, при необходимости, проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций (кейсов), решение ситуационных задач, преподавание дисциплин на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Лекции – это систематическое устное изложение учебного материала. На них обучающийся получает основной объем информации по каждой конкретной теме. Лекции обычно носят проблемный характер и нацелены на освещение наиболее трудных и дискуссионных вопросов, кроме того, они способствуют формированию у обучающихся навыков самостоятельной работы с научной литературой.

В ходе лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации.

На практических занятиях под руководством преподавателя обучающиеся обсуждают дискуссионные вопросы, отвечают на вопросы тестов, закрепляя приобретенные знания, выполняют практические задания и т.п. Для успешного проведения практического занятия обучающемуся следует тщательно подготовиться. Основной формой подготовки обучающихся к практическим занятиям является самостоятельная работа с учебно-методическими материалами, научной литературой, статистическими данными, открытыми данными из источников сети интернет и т.п. Изучив конкретную тему, обучающийся может определить, насколько хорошо он в ней разобрался. Если какие-то моменты остались непонятными, целесообразно составить список вопросов и на занятии задать их преподавателю.

Практические занятия предоставляют обучающемуся возможность творчески раскрыться, проявить инициативу и развить навыки публичного ведения дискуссий и общения, сформировать определенные навыки и умения и т.п. На практических занятиях проверяется степень усвоения обучающимися основных (базовых) теоретических положений по теме.

На практических занятиях обучающимся рекомендуется выступать с 3-5 фиксированными выступлениями (презентациями) в рамках тематики занятия. Преподаватель следит, чтобы выступление не сводилось к репродуктивному уровню (простому воспроизведению текста), не допускается простое чтение конспекта. Необходимо, чтобы выступающий проявлял собственное отношение к тому, о чем он говорит, высказывал свое личное мнение, понимание, обосновывал его и мог сделать правильные выводы из сказанного.

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 требуемых компетенций, проверка реальных профессиональных умений.

Ситуационная задача – проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы. Обучающимся 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.

Доклад с презентацией.

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

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

Требования к оформлению презентаций:

- краткость (не более 15 слайдов);
- ёмкость (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.

Проведение собеседования (устного опроса).

Самостоятельная работа обучающихся включает подготовку к устному опросу на семинарских занятиях. Для этого обучающийся изучает лекции преподавателя, основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов. Для подготовки к устному опросу, блиц-опросу обучающемуся необходимо ознакомиться с материалом, посвященным теме семинара, в учебнике или другой рекомендованной литературе, записях с лекционного занятия, обратить внимание на усвоение основных понятий дисциплины (модуля), выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения, составить тезисы выступления по отдельным проблемным аспектам. В зависимости от темы, может применяться фронтальная или индивидуальная форма опроса. При индивидуальном опросе обучающимся дается 5-10 минут на раскрытие темы.

Тестирование.

Успешное выполнение тестовых заданий является необходимым условием итоговой положительной оценки в соответствии с применяемой системой обучения. Тестовые задания подготовлены на основе рабочей программы дисциплины, лекционного материала, учебников и учебных пособий по данной дисциплине. Выполнение тестовых заданий предоставляет обучающимся возможность контролировать уровень своих знаний, обнаруживать пробелы в знаниях и принимать меры по их ликвидации. Форма изложения тестовых заданий позволяет закрепить и восстановить в памяти пройденный материал. Предлагаемые тестовые задания охватывают узловые вопросы теоретических и практических основ по дисциплине (модулю).

Индивидуальные задания.

Индивидуальное задание (ИЗ) в контексте высшего образования представляет собой персонифицированный дидактический инструмент, реализующий принцип субъект-субъектного взаимодействия в образовательном процессе. Его сущность — трансформация универсального учебного содержания в личностно-значимый познавательный вызов, соответствующий уникальной траектории развития конкретного обучающегося. Реализуется в рамках тем (разделов), наиболее значимых в формировании требуемых компетенций. Индивидуальные задания конструируются на основе следующих принципов:

- 1 Принцип необходимой сложности — задание требует выхода за пределы текущих компетенций, но с опорой на существующий фундамент.
- 2 Принцип открытой определенности — ясные границы задачи при неопределенности внутренней траектории ее решения.
- 3 Принцип диалогичности — задание формулируется как первый ход в диалоге, предполагающий ответную интеллектуальную активность обучающегося.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа является обязательной и важнейшей частью учебного процесса по дисциплине «Профессиональная этика и этикет». Её цель — углубление и расширение теоретических знаний, формирование умений применять этические принципы и нормы этикета в моделируемых профессиональных ситуациях, развитие навыков критического анализа и самоорганизации.

Основными задачами самостоятельной работы являются:

1. Систематизация и закрепление знаний, полученных на лекциях и практических занятиях.
2. Формирование способности оценивать различные аспекты профессиональной деятельности с точки зрения нравственности и морали.
3. Развитие умений работать с различными источниками информации (научная литература, нормативные документы, этические кодексы), анализировать и обобщать материал.
4. Приобретение навыков самостоятельного решения задач, связанных с этическими дилеммами и нормами делового общения.
5. Подготовка к эффективной профессиональной деятельности через осознание социальной значимости этического поведения и соблюдения служебного этикета.

Результатом систематической самостоятельной работы является формирование необходимых компетенций, в частности, способности учитывать этические и психологические аспекты в управленческой и профессиональной деятельности. Для организации самостоятельной работы студентам предоставляется электронный читальный зал и читальный зал библиотеки.

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Пропущенные учебные занятия подлежат отработке.

Отработка обучающимся пропущенного занятия проводится в следующих формах:

1. написание реферата с презентацией по теме семинара с последующим собеседованием с преподавателем (тема реферата обозначается преподавателем);
2. самостоятельная работа обучающегося 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 обучающийся 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 обучающийся свободно оперирует терминологией, которая рассматривалась на занятии, которое подлежит отработке, отвечает развернуто на вопросы, подкрепляя материал примерами.

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

Доклад (Реферат) – продукт самостоятельной работы, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной темы (раздела), где обучающийся 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.

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
22.05.25г.

Рабочая программа дисциплины **Теория принятия управленческих решений**

Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма		
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: зачеты 3	
в том числе:			
аудиторные занятия	34		
самостоятельная работа	38		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
Неделя	16 5/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	18	18	18	18
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.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 студентов системных знаний об основных принципах, функциях, методах и процессах управления организациями, а также развитие базовых управленческих компетенций.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Основы экономики и менеджмента	
2.1.2	Введение в туризм	
2.1.3	Предпринимательство в сфере туризма	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Организация деятельности предприятия питания	
2.2.2	Управление персоналом в туристской организации	
2.2.3	Управление деятельностью туроператора и турагентства	
2.2.4	Организационно-управленческая практика	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ОПК-2: Способен осуществлять основные функции управления туристской деятельностью

ОПК-2.1: Определяет цели и задачи управления структурными подразделениями объектов туристской сферы

Знать:
Методологию целеполагания в управлении (построение «дерева целей»), критерии декомпозиции глобальных целей туристской организации в оперативные задачи для структурных подразделений, а также принципы обеспечения измеримости и достижимости целей (SMART) в условиях неопределенности внешней среды туристского рынка.

Уметь:
Формализовать стратегические цели туристского предприятия в конкретные тактические и оперативные задачи для работы отдела, применяя методы сценариев и анализа альтернатив для выбора оптимального пути достижения этих целей.

ОПК-2.2: Использует основные методы и приемы планирования, организации, мотивации и координации деятельности структурных подразделений и отдельных сотрудников объектов туристской сферы

Знать:
Классические и современные модели принятия решений (рациональная, поведенческая, административная) и соответствующие им инструменты планирования (сетевые графики, календарное планирование), методы организации совместной работы и современные теории мотивации, учитывающие специфику труда в туризме.

Уметь:
Применять экономико-математические и экспертные методы для обоснования управленческих решений при распределении ресурсов (времени, бюджета, персонала) между сотрудниками и подразделениями, а также выбирать адекватные стимулы для мотивации персонала в зависимости от типа решаемых задач.

ОПК-2.3: Осуществляет контроль деятельности структурных подразделений объектов туристской сферы

Знать:
Виды и этапы управленческого контроля (предварительный, текущий, заключительный), методы сбора и обработки обратной связи, а также критерии оценки эффективности принятых ранее решений и методики корректировки планов при выявлении отклонений в работе подразделений.

Уметь:
Разрабатывать систему ключевых показателей эффективности (KPI) для структурных подразделений туристской сферы, анализировать полученные результаты, выявлять причины отклонений от запланированных параметров и принимать обоснованные корректирующие решения для стабилизации деятельности объекта управления.

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 Теоретические основы дисциплины						
1.1	Понятие и место решений в управлении организацией. /Тема/	3	0				
1.2	Понятие и место решений в управлении организацией. /Лек/	3	2		Л1.9 Л1.6 Л1.11Л2.7 Л2.6 Л2.4 Э1		
1.3	Классификация управленческих решений. /Лек/	3	2		Л1.22 Л1.2Л2.12 Л2.15 Л2.6 Л2.11 Э1 Э2		
1.4	Процесс принятия решений. /Лек/	3	2		Л1.1 Л1.22 Л1.2Л2.12 Л2.10 Л2.4 Э3		
1.5	Понятие и место решений в управлении организацией. /Пр/	3	2		Л1.22 Л1.5 Л1.4 Л1.3Л2.9 Л2.4 Э4		
1.6	Роль человека в принятии решений. /Лек/	3	2		Л1.21Л2.16 Л2.8 Л2.9 Л2.3 Э2 Э4		
1.7	Понятие и место решений в управлении организацией /Ср/	3	5		Л1.10Л2.8 Л2.13 Э2		
1.8	Классификация управленческих решений /Ср/	3	7		Л1.9 Л1.7 Л1.8Л2.15 Л2.13 Э1		
1.9	Процесс принятия решений. /Ср/	3	10		Л1.11 Л1.12 Л1.16Л2.1 Л2.2 Л2.11 Э3 Э4		
1.10	Классификация управленческих решений. /Пр/	3	2		Л1.22 Л1.11 Л1.16Л2.14 Л2.6 Л2.4 Э1		
1.11	Процесс принятия решений . /Пр/	3	2		Л1.13Л2.12 Л2.6 Л2.10 Э2		
1.12	Анализ реального управленческого решения, освещенного в прессе. /Ср/	3	4		Л1.15 Л1.17Л2.12 Л2.7 Л2.10 Э5 Э6		
1.13	Раздел 2 /Тема/	3	0				
1.14	Роль человека в принятии решений. /Лек/	3	2		Л1.14 Л1.18Л2.20 Э4 Э5		
1.15	Методы принятия управленческих решений. /Лек/	3	2		Л1.15 Л1.16 Л1.17Л2.20 Л2.8 Э6		
1.16	Роль человека в принятии решений. /Пр/	3	2		Л1.9Л2.20 Л2.9 Э6		

1.17	Основы моделирования управленческих решений. /Лек/	3	2		Л1.4Л2.18 Э6		
1.18	Основы моделирования управленческих решений. /Лек/	3	2		Л1.2Л2.10 Э1		
1.19	Методы принятия управленческих решений /Пр/	3	2		Л1.20Л2.17 Э6		
1.20	Методы принятия управленческих решений. /Пр/	3	2		Л1.22Л2.1 Л2.5 Э8		
1.21	Роль человека в принятии решений. /Ср/	3	5		Л1.2Л2.21 Э7 Э8		
1.22	Коммуникации в организации. /Пр/	3	2		Л1.3Л2.20 Э5		
1.23	Методы принятия управленческих решений./Ср/	3	2		Л1.22Л2.19 Э5		
1.24	Основы моделирования управленческих решений. /Ср/	3	5		Л1.19Л2.4 Э8		
1.25	Методы: SWOT-анализ, матрица БКГ, дерево решений. Риски и неопределенность. /Пр/	3	4		Л1.3Л2.4 Э5		

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

- Теоретические и методологические основы менеджмента
- Сущность и содержание понятий «менеджмент», «управление», «руководство». Основные категории менеджмента.
- Менеджмент как наука, искусство и вид профессиональной деятельности. Специфика управления в разных сферах (бизнес, государственное управление, НКО).
- Исторические предпосылки возникновения менеджмента. Основные этапы и школы управления.
- Классическая (административная) школа управления. Вклад А. Файоля.
- Школа научного управления (Ф. Тейлор, супруги Гилбрет). Основные принципы.
- Школа человеческих отношений и поведенческие науки (Э. Мэйо, М. Фоллет, А. Маслоу, Д. МакГрегор).
- Процессный, системный и ситуационный подходы в менеджменте. Их значение для современной практики.
- Современные тенденции и вызовы в менеджменте (цифровизация, agile, глобализация, устойчивое развитие).
- Организация как объект управления
- Организация как открытая система. Внешняя среда организации: факторы прямого и косвенного воздействия (PEST-анализ).
- Внутренняя среда организации: ключевые переменные (цели, структура, задачи, технологии, люди).
- Анализ внешней и внутренней среды: метод SWOT-анализа и его практическое применение.
- Миссия, видение, цели организации. Требования к целям (SMART). Дерево целей.
- Жизненный цикл организации и управление на разных его этапах.
- Функции менеджмента
- Планирование:
- Функция планирования. Виды планов (стратегические, тактические, оперативные).
- Процесс стратегического планирования. Уровни стратегии (корпоративная, деловая, функциональная). Инструменты стратегического анализа: матрица БКГ, матрица Ансоффа, SWOT-анализ.
- Организация:
- Функция организации. Процесс организационного проектирования.
- Типы организационных структур (линейная, функциональная, линейно-функциональная, дивизиональная, проектная, матричная). Их преимущества и недостатки.
- Понятия централизации, децентрализации, нормы управляемости. Делегирование полномочий: принципы и барьеры.
- Мотивация:
- Содержательные теории мотивации (А. Маслоу, К. Альдерфер, Д. МакКлелланд, Ф. Герцберг).
- Процессуальные теории мотивации (В. Врум, С. Адамс, Э. Локк).
- Современные системы материального и нематериального стимулирования.
- Контроль:
- Функция контроля. Виды контроля (предварительный, текущий, итоговый).
- Процесс контроля. Выбор стандартов и корректирующих действий.
- Понятие «управление по отклонениям». Требования к эффективному контролю.
- Процессы и методы управления
- Процесс принятия управленческих решений: этапы и факторы, влияющие на него.
- Модели принятия решений (рациональная, ограниченной рациональности, «мусорная корзина»).
- Методы принятия решений (мозговой штурм, метод Дельфи, дерево решений).
- Коммуникации в организации: процесс, виды, барьеры. Пути повышения эффективности коммуникаций.
- Власть, влияние и лидерство в организации. Формы власти (по Р. Френчу и Б. Рэйвену).
- Подходы к изучению лидерства: теория черт, поведенческие теории («Решетка менеджмента»), ситуационные теории (Ф. Фидлер, Т. Митчелл и Р. Хаус).

32. Стили руководства (авторитарный, демократический, либеральный). Ситуационный подход к выбору стиля.
33. Управление конфликтами в организации: причины, типы, стратегии поведения в конфликте (по К. Томасу).
34. Эффективность и развитие управления
35. Понятие эффективности и результативности в менеджменте (П. Друкер). Критерии и показатели эффективности управления.
36. Организационная культура: сущность, уровни (по Э. Шейну), типы. Влияние культуры на эффективность.
37. Управление изменениями в организации. Модель изменений К. Левина. Причины сопротивления изменениям и методы их преодоления.
38. Инновационный менеджмент: сущность, виды инноваций, процесс управления инновациями.

5.2. Темы письменных работ

1. Общие основы и эволюция менеджмента
 - 1.1. Эволюция управленческой мысли: от тейлоризма до современных концепций.
 - 1.2. Классическая школа менеджмента: вклад А. Файоля, Г. Эмерсона.
 - 1.3. Школа человеческих отношений и поведенческих наук (Э. Мэйо, Д. МакГрегор, А. Маслоу).
 - 1.4. Процессный, системный и ситуационный подходы в менеджменте: сравнительный анализ.
 - 1.5. Современные подходы: управление знаниями, обучающаяся организация (П. Сенге).
 - 1.6. Национальные особенности менеджмента: сравнение американской, японской и европейской моделей.
 - 1.7. Этические проблемы в деятельности современного менеджера.
2. Функции менеджмента (по Файолю: Планирование, Организация, Мотивация, Контроль)
3. Стратегическое планирование в организации: основные этапы и методы (SWOT-анализ).
4. Миссия и цели организации: формулировка и роль в управлении.
5. Управленческие решения: процесс принятия, методы и факторы риска.
6. Организация:
 - 6.1. Организационные структуры управления: сравнительный анализ линейной, функциональной, матричной структур.
 - 6.2. Делегирование полномочий: принципы, барьеры и эффективные практики.
 - 6.3. Власть, влияние и лидерство в организации: сравнительный анализ концепций.
 - 6.4. Корпоративная культура: типы, функции и роль в эффективности компании.
7. Мотивация:
 - 7.1. Содержательные теории мотивации (Маслоу, Герцберг, МакКлелланд).
 - 7.2. Процессуальные теории мотивации (Врум, Адамс, Локк).
 - 7.3. Современные системы мотивации персонала: материальные и нематериальные методы.
 - 7.4. Конфликты в организации: типы, причины и методы управления.
8. Контроль:
 - 8.1. Контроль как функция менеджмента: виды, этапы и эффективные системы.
 - 8.2. Управление по целям (Management by Objectives, MBO) как комплексная система.
9. Современные тренды и прикладные темы
 - 9.1. Управление изменениями в организации: модели и сопротивление изменениям.
 - 9.2. Инновационный менеджмент: процесс внедрения инноваций и управление рисками.
 - 9.3. Управление проектами: основы, методы (Agile, Waterfall) и роль руководителя проекта.
 - 9.4. Управление человеческими ресурсами: от подбора до развития персонала.
 - 9.5. Коммуникации в менеджменте: процесс, барьеры и повышение эффективности.
 - 9.6. Управление стрессом и эмоциональный интеллект руководителя.
 - 9.7. Цифровизация управления: как технологии меняют менеджмент (удаленная работа, CRM, big data).
 - 9.8. Особенности менеджмента в малом и среднем бизнесе.
 - 9.9. Управление эффективностью организации: ключевые показатели (KPI) и сбалансированная система показателей (BSC).

5.3. Фонд оценочных средств

1. Теоретические и методологические основы менеджмента
2. Сущность и содержание понятий «менеджмент», «управление», «руководство». Основные категории менеджмента.
3. Менеджмент как наука, искусство и вид профессиональной деятельности. Специфика управления в разных сферах (бизнес, государственное управление, НКО).
4. Исторические предпосылки возникновения менеджмента. Основные этапы и школы управления.
5. Классическая (административная) школа управления. Вклад А. Файоля.
6. Школа научного управления (Ф. Тейлор, супруги Гилбрет). Основные принципы.
7. Школа человеческих отношений и поведенческие науки (Э. Мэйо, М. Фоллет, А. Маслоу, Д. МакГрегор).
8. Процессный, системный и ситуационный подходы в менеджменте. Их значение для современной практики.
9. Современные тенденции и вызовы в менеджменте (цифровизация, agile, глобализация, устойчивое развитие).
- Организация как объект управления
10. Организация как открытая система. Внешняя среда организации: факторы прямого и косвенного воздействия (PEST-анализ).
11. Внутренняя среда организации: ключевые переменные (цели, структура, задачи, технологии, люди).
12. Анализ внешней и внутренней среды: метод SWOT-анализа и его практическое применение.
13. Миссия, видение, цели организации. Требования к целям (SMART). Дерево целей.

14. Жизненный цикл организации и управление на разных его этапах.

15. Функции менеджмента

Планирование:

16. Функция планирования. Виды планов (стратегические, тактические, оперативные).

17. Процесс стратегического планирования. Уровни стратегии (корпоративная, деловая, функциональная). Инструменты стратегического анализа: матрица БКГ, матрица Ансоффа, SWOT-анализ.

Организация:

18. Функция организации. Процесс организационного проектирования.

18. Типы организационных структур (линейная, функциональная, линейно-функциональная, дивизиональная, проектная, матричная). Их преимущества и недостатки.

19. Понятия централизации, децентрализации, нормы управляемости. Делегирование полномочий: принципы и барьеры.

Мотивация:

20. Содержательные теории мотивации (А. Маслоу, К. Альдерфер, Д. МакКлелланд, Ф. Герцберг).

21. Процессуальные теории мотивации (В. Врум, С. Адамс, Э. Локк).

22. Современные системы материального и нематериального стимулирования.

Контроль:

23. Функция контроля. Виды контроля (предварительный, текущий, итоговый).

24. Процесс контроля. Выбор стандартов и корректирующих действий.

25. Понятие «управление по отклонениям». Требования к эффективному контролю.

Процессы и методы управления

26. Процесс принятия управленческих решений: этапы и факторы, влияющие на него.

27. Модели принятия решений (рациональная, ограниченной рациональности, «мусорная корзина»).

28. Методы принятия решений (мозговой штурм, метод Дельфи, дерево решений).

29. Коммуникации в организации: процесс, виды, барьеры. Пути повышения эффективности коммуникаций.

30. Власть, влияние и лидерство в организации. Формы власти (по Р. Френчу и Б. Рэйвену).

31. Подходы к изучению лидерства: теория черт, поведенческие теории («Решетка менеджмента»), ситуационные теории (Ф. Фидлер, Т. Митчелл и Р. Хаус).

32. Стили руководства (авторитарный, демократический, либеральный). Ситуационный подход к выбору стиля.

33. Управление конфликтами в организации: причины, типы, стратегии поведения в конфликте (по К. Томасу).

34. Эффективность и развитие управления

35. Понятие эффективности и результативности в менеджменте (П. Друкер). Критерии и показатели эффективности управления.

36. Организационная культура: сущность, уровни (по Э. Шейну), типы. Влияние культуры на эффективность.

37. Управление изменениями в организации. Модель изменений К. Левина. Причины сопротивления изменениям и методы их преодоления.

38. Инновационный менеджмент: сущность, виды инноваций, процесс управления инновациями.

5.4. Перечень видов оценочных средств

1. Устный опрос:

Фронтальный опрос на семинаре.

Индивидуальный или групповой коллоквиум (углубленная беседа по блоку тем).

Собеседование по пройденному материалу.

Письменные контрольные работы: Краткие ответы на поставленные теоретические вопросы (в аудитории).

II. Оценочные средства для диагностики умений (проверка способности применять знания)

Практические задачи и упражнения:

Расчет нормы управляемости, уровня централизации.

Построение и анализ организационной структуры.

Формулировка целей по SMART-критериям.

Разработка схемы бизнес-процесса.

Анализ кейсов (case-study):

Описательные кейсы (анализ готовой ситуации).

Проблемные кейсы (выявление проблемы и путей решения).

Кейсы-иллюстрации (подтверждение теоретического положения примером).

Решение ситуационных (управленческих) задач: Ответ на вопрос «Как поступил бы руководитель?» в конкретной, часто провокационной ситуации.

Деловые (ролевые) игры:

«Принятие управленческого решения» (в условиях неопределенности).

«Разрешение конфликта» (между отделами, сотрудниками).

«Проведение совещания / собеседования».

«Мотивация сотрудника».

Разбор бизнес-симуляций и управленческих «квестов» (в т.ч. компьютерных).

III. Оценочные средства для диагностики навыков и опыта деятельности (комплексная оценка)

Презентация (доклад) с защитой:

По анализу компании/отрасли (SWOT, PEST, конкурентный анализ).

По сравнительному анализу управленческих концепций.

По результатам мини-исследования.

Проектная работа (индивидуальная или групповая):

Учебный проект: Разработка бизнес-идеи, структуры нового отдела, системы мотивации для виртуальной компании.

Исследовательский проект: Анализ практики управления в конкретной организации (на основе открытых данных или интервью).

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
ЛП.1	Чернышева А. М., Якубова Т. Н.	Управление продуктом: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
ЛП.2	Гапоненко А. Л., Савельева М. В.	Теория управления: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
ЛП.3	Петров А. Н.	Менеджмент в 2 ч. Часть 1.: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
ЛП.4	Кузнецов Ю. В., Маленков Ю. А., Соколова С. В., Соколов Б. И., Голубецкая Н. П., Кизян Н. Г., Мелякова Е. В., Анохина Е. М., Жигалов В. М., Кайсарова В. П., Кайсаров А. А., Маслова Е. В., Кириллов А. Т., Пензина О. С.	Менеджмент. Практикум: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
ЛП.5	Иванова Т. Ю., Приходько В. И., Коротков Э. М.	Теория менеджмента. Синергетический менеджмент: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
ЛП.6	Шарапова Т. В.	Основы теории управления: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2022
ЛП.7	Мясоедов С. П., Борисова Л. Г.	Кросс-культурный менеджмент: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
ЛП.8	Малюк В. И.	Современные проблемы менеджмента: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
ЛП.9	Петров А. Н., Трофимов В. В., Песоцкая Е. В., Русецкая О. В., Трофимова Л. А.	Менеджмент в 2 ч. Часть 2.: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
ЛП.10	Афанасьев В. Я., Антонов В. Г., Волков А. Т., Годин В. В., Громова О. Н., Князев В. Н., Куканова Н. С., Латфуллин Г. Р., Лялин А. М., Ляпина С. Ю., Масленников В. В., Райченко А. В., Самосудов М. В.	Теория менеджмента: учебник и практикум для академического бакалавриата	Москва: Юрайт, 2022

Л1.11	Мардас А. Н., Гуляева О. А.	Теория менеджмента: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.12	Мардас А. Н., Гуляева О. А.	Теория организации: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.13	Латфуллин Г. Р., Райченко А. В.	Теория организации: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2022
Л1.14	Латфуллин Г. Р., Райченко А. В.	Теория организации: учебник для бакалавров	Москва: Юрайт, 2022
Л1.15	Абчук В. А., Трапицын С. Ю., Тимченко В. В.	Менеджмент: прикладные аспекты: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.16	Коротков Э. М.	Менеджмент: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.17	Латфуллин Г. Р., Антонов В. Г., Бобылева Н. В., Ростовская А. Е., Шрамченко Т. Б., Громова О. Н., Райченко А. В.	Теория организации: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.18	Слинкова О. К.	Персональный менеджмент: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.19	Тимофеева Н. С., Гармаева Л. Б.	Менеджмент: учебное пособие	Улан-Удэ: Бурятская ГСХА им. В.Р. Филиппова, 2024
Л1.20	Плешкова Н. А., Подзорова Г. А., Моторный С. В., Тарский М. О.	Теория менеджмента	Кемерово: КемГУ, 2013
Л1.21	Белых К. С.	Менеджмент в туризме: учебное пособие	Пенза: ПГАУ, 2024
Л1.22	Полякова М. А., Позубенкова Э. И.	Основы менеджмента: учебное пособие	Пенза: ПГАУ, 2025
6.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Зекунов А. Г., Иванов В. Н., Мишин В. М., Пазюк Ю. В., Власова Т. И.	Управление качеством: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.2	Плахотникова М. А., Вертакова Ю. В.	Информационные технологии в менеджменте: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.3	Астахова Н. И., Москвитин Г. И.	Менеджмент: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л2.4	Кузнецов Ю. В., Мелякова Е. В.	Теория организации: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.5	Барков С. А., Гавриленко О. В., Зубков В. И., Ксенофонтова Е. Г., Пастухова И. В., Свердликова Е. А., Царицынский В. В., Юрасова М. В.	Организационное поведение: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023

Л2.6	Астахова Н. И., Литвинюк А. А., Лукашевич В. В., Барбашина О. В., Гасанов А. З., Москвитина М. В., Мусин М. М., Рыжов И. В., Никитина Л. П., Литвинова Т. Н., Скубрий Е. В., Ступичева Я. Г., Феоктистов П. А., Иванова Л. В., Москвитин Г. И.	Теория управления: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.7	Кочеткова А. И., Кочетков П. Н.	Организационное поведение и организационное моделирование в 3 ч. Часть 1. Основы, сущность и модели: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.8	Спивак В. А.	Лидерство. Практикум: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.9	Медведева Т. А.	Основы теории управления: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2022
Л2.10	Иванова И. А., Сергеев А. М.	Менеджмент: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.11	Астахова Н. И., Барбашина О. В., Бутов А. В., Гасанов А. З., Иванова Л. В., Карпенко Е. З., Литвинюк А. А., Лукашевич В. В., Москвитина М. В., Мусин М. М., Москвитин Г. И.	Менеджмент: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.12	Леонтьева Л. С., Башкатова Ю. И., Конотопов М. Н., Кузнецов В. И., Морева Е. Л., Орехов С. А., Орлова Л. Н.	Теория менеджмента: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.13	Кузнецов Ю. В., Соколова С. В., Соколов Б. И., Месякова Е. В., Маленков Ю. А., Анохина Е. М., Жигалов В. М., Кайсарова В. П., Лукманов Ю. Х., Родионов В. Г., Пензина О. С., Кизян Н. Г., Маслова Е. В., Цыганов И. И.	Менеджмент: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.14	Староверова К. О.	Менеджмент. Эффективность управления: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023

Л2.15	Шапкин И. Н., Алексеев А. Н., Бурыкин Е. С., Горелов О. И., Горелова С. И., Троицкая Н. Н., Никитова С. Г., Орчаков О. А., Петухов Д. В., Ременников В. Б., Рязанов А. А.	Менеджмент: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.16	Коргова М. А.	Менеджмент организации: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.17	Казанцев В. П.	Теория автоматического управления. Линейные системы управления: учебное пособие	Пермь: ПНИПУ, 2007
Л2.18	Маслова И. Н., Надточий И. О.	Спортивный менеджмент: от теории к практике: учебное пособие	Воронеж: ВГАС, 2022
Л2.19	Целютина Т. В., Власова Т. А.	Управление человеческими ресурсами: технологии и мейнстримы: учебное пособие	Белгород: НИУ БелГУ, 2023
Л2.20	Новоселова О. В.	Управление персоналом: учебное пособие	Самара: Самарский университет, 2024
Л2.21	Роговская Н. И.	Учебно-методическое пособие к изучению дисциплины "Теория менеджмента. Часть 1	Омск: ОмГУПС, 2024

6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы

Э1	КиберЛенинка (научная библиотека)
Э2	Harvard Business Review – Россия (журнал)
Э3	Academy of Management (мировое научное сообщество)
Э4	Журнал «Менеджмент сегодня»
Э5	(Научная электронная библиотека)
Э6	Архив статей портала «HR-Portal»
Э7	Harvard Business Review
Э8	Журнал «Менеджмент сегодня»

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

6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

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)

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 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?"

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.

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.

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 **Основы бухгалтерского учета и отчетности**

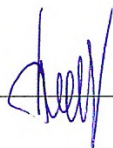
Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма		
Учебный план	43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	108	Виды контроля в семестрах: зачеты 5	
в том числе:			
аудиторные занятия	35		
самостоятельная работа	73		

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	12	12	12	12
Практические	22	22	22	22
Индивидуальные занятия	1	1	1	1
Итого ауд.	35	35	35	35
Контактная работа	35	35	35	35
Сам. работа	73	73	73	73
Итого	108	108	108	108

Автор (ы) программы:

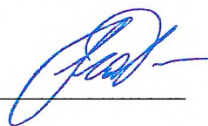
к.э.н., Доц., Пережогина Ольга Николаевна



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 студентов системных знаний и практических навыков в области бухгалтерского учета и финансовой отчетности, необходимых для понимания, анализа и интерпретации финансовой информации о хозяйственной деятельности организаций для принятия экономически обоснованных решений по управлению ресурсами, оценке финансового состояния и результатов деятельности, а также для контроля за ними

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Основы экономики и менеджмента
2.1.2	Экономика туризма
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Налоги и налогообложение
2.2.2	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы
2.2.3	Преддипломная практика
2.2.4	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ	
ОПК-5: Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	
ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы	

Знать: основы формирования информации об имущественном и финансовом состоянии предприятий сферы услуг в системе финансового и управленческого учета

ОПК-5.2: Принимает экономически обоснованные управленческие решения

Знать: виды и формы финансовой отчетности предприятия, в которой отражена основная информация для оценки и анализа производственно-экономических показателей предприятий сферы услуг
Уметь: применять основные методы формирования учетной информации для целей оценки производственно-экономических показателей предприятий сферы услуг

ОПК-5.3: Обеспечивает экономическую эффективность туристского предприятия

Уметь: находить в системе учета и отчетности предприятий сферы услуг информацию о его имущественном и финансовом состоянии, необходимую для расчета, анализа и оценки производственно-экономических показателей

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)				
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции
	Раздел 1			
1.1	Сущность и цели учета в деятельности предприятия /Тема/			
1.2	Сущность и цели учета в деятельности предприятия /Лек/	5	4	ОПК-5.1-31

1.3	Сущность и цели учета в деятельности предприятия /Пр/	5	4	ОПК-5.1-31
1.4	Сущность и цели учета в деятельности предприятия /Ср/	5	10	ОПК-5.1-31
1.5	Состав и структура бухгалтерской финансовой отчетности /Тема/			
1.6	Состав и структура бухгалтерской финансовой отчетности /Лек/	5	4	ОПК-5.2-31 ОПК-5.3-У1
1.7	Бухгалтерский баланс, его структура и назначение /Пр/	5	8	ОПК-5.2-31 ОПК-5.3-У1
1.8	Отчет о финансовых результатах, его структура и назначение /Пр/	5	4	ОПК-5.2-31 ОПК-5.3-У1
1.9	Состав и структура бухгалтерской финансовой отчетности /Ср/	5	32	ОПК-5.2-31 ОПК-5.3-У1
1.10	Методология бухгалтерского учета. Система счетов и двойная запись /Тема/			
1.11	Методология бухгалтерского учета. Система счетов и двойная запись /Лек/	5	4	ОПК-5.2-У1 ОПК-5.1-31
1.12	Методология бухгалтерского учета. Система счетов и двойная запись /Пр/	5	6	ОПК-5.2-У1 ОПК-5.1-31
1.13	Методология бухгалтерского учета. Система счетов и двойная запись /Ср/	5	16	ОПК-5.2-У1 ОПК-5.1-31
1.14	Индивидуальное задание /Тема/			
1.15	Проектная работа в малых группах /ИЗ/	5	1	ОПК-5.2-У1
1.16	Проектная работа в малых группах /Ср/	5	15	ОПК-5.2-У1

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы
 ОПК-5.2: Принимает экономически обоснованные управленческие решения
 ОПК-5.3: Обеспечивает экономическую эффективность туристского предприятия

Контрольная работа

Задание 1. Составить бухгалтерский баланс ООО «Дон» по приведенным ниже данным.

Расчетный счет 222 000

Краткосрочный кредит банка 45 000

Задолженность по оплате труда 96 000

Задолженность подотчетных лиц 200

Резервный капитал -

Основные средства 300 000

Задолженность разных дебиторов 77 000

Исключительное право на технологии обслуживания 51 200

Касса 2 000

Задолженность поставщикам 30 000

Уставный капитал 200 000

Инвентарь 26 000

Патент на изобретение 28 000

Материалы разные на складе 78 000

Долгосрочный кредит банка 34 000

Нераспределенная прибыль 115 000

НДС, уплаченный поставщикам за оборудование 16 000

Задолженность разным кредиторам 7 000

Задолженность перед бюджетом 25 000

Долгосрочный кредит банка 160 000

Амортизация основных средств 85 000

Амортизация нематериальных активов 3 400

Задание 2. Баланс предприятия «Золотая тюбетейка» (отель) на 31 декабря содержал следующие сведения:

АКТИВ

Денежные средства 550

Основные средства 200

Запасы 150

ИТОГО 900

ПАССИВ

Уставный капитал 300

Нераспределенная прибыль 200

Кредиторская задолженность 400

ИТОГО 900

В январе произошли следующие хозяйственные операции:

1) Перечислена заработная плата сотрудникам на банковские карты в сумме 300 тыс.руб

2) Погашена задолженность по налогам и сборам перед бюджетом 100 тыс

3) Со склада в административно-хозяйственную службу полотенца и предметы гостеприимства для комплектования номерного фонда 50 тыс.

4) От поставщика поступил новый автомобиль 600 тыс.

Определите тип изменений в результате каждой операции. Составьте баланс на 1 февраля

Контрольные вопросы

1. Бухгалтерский учет в деятельности предприятия: сущность, цели и задачи.

2. Бухгалтерский учет в деятельности предприятия: предмет, объекты и основные принципы.

3. Бухгалтерский учет в деятельности предприятия: оценка, ее объекты и методы.

4. Нормативное регулирование бухгалтерского учета в РФ.

5. Классификация имущества организаций по составу и назначению.

6. Классификация источников образования имущества организаций.

7. Методология бухгалтерского учета: двойная запись и бухгалтерские проводки.

8. Балансовый метод и бухгалтерский баланс. Структура актива баланса.

9. Балансовый метод и бухгалтерский баланс. Строение пассива баланса.

10. Классификация активов организации. Специфика активов организации сферы услуг.

11. Классификация пассивов организации.

12. Хозяйственные операции и их влияние на бухгалтерский баланс.

13. План счетов бухгалтерского учета. Понятие бухгалтерского счета, его виды.

14. Активные счета и схема их построения.

15. Активные счета и схема их построения.

16. Понятие и особенности синтетического и аналитического учета.

17. Документирование в бухгалтерском учете. Классификация первичных учетных документов.

18. Исправление ошибок в бухгалтерском учете.
19. Инвентаризация материальных ценностей и отражение ее результатов в бухгалтерском учете.
20. Назовите формы финансовой отчетности, содержащие основные сведения о финансовом состоянии организации
21. Назовите часть бухгалтерского баланса, содержащую информацию об источниках формирования имущества организации
22. Как рассчитать сумму собственного капитала организации, используя известные вам формы бухгалтерской отчетности?
23. Каков порядок формирования финансового результата деятельности организации?
24. Охарактеризуйте состав оборотного капитала организации сферы услуг.
25. Что происходит с пассивами организации, когда деньги на расчетном счете используются, чтобы погасить банковский кредит?

Практические работы

1. Имейте следующий состав статей баланса ООО «Балык» (в тыс.руб.):

АКТИВ

Основные средства 333

Долгосрочные финансовые вложения 76

Материалы 465

Дебиторская задолженность 280

Векселя 162

Расчетные счета 23

Касса 1

БАЛАНС 1340

ПАССИВ

Уставный капитал 397

Нераспределенная прибыль 25

Обязательства ?

БАЛАНС 1340

Чему равна сумма кредиторской задолженности ООО «Балык»? отразите в соответствующей строке

2. Составьте бухгалтерский баланс предприятия «Мираж» на 1 января

Исходные данные (в тыс. руб.)

1. Первоначальная стоимость основных средств 7557
2. Амортизация основных средств 1934
3. Уставный капитал 6673
4. Добавочный капитал 25
5. Краткосрочные кредиты банков 680
6. Производственные запасы 832
7. Первоначальная стоимость нематериальных активов 319
8. Амортизация нематериальных активов 132
9. Незавершенное производство 81
10. Расчеты с поставщиками и подрядчиками 453
11. Готовая продукция 92
12. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям 317
13. Прочие запасы и затраты 110
14. Расчеты с персоналом по оплате труда 160
15. Расчеты по социальному страхованию и обеспечению 40
16. Задолженность по внебюджетным платежам 3
17. Расчеты с покупателями и заказчиками 280
18. Расчеты с прочими дебиторами 2
19. Авансы, выданные поставщикам и подрядчикам 310
20. Задолженность перед бюджетом по налогам 15
21. Расчеты с прочими кредиторами 3
22. Авансы, полученные от покупателей и заказчиков 290
23. Касса 1
24. Расчетные счета 515
25. Резервы предстоящих расходов 8

5.2. Темы письменных работ

- ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы
- ОПК-5.2: Принимает экономически обоснованные управленческие решения
- ОПК-5.3: Обеспечивает экономическую эффективность туристского предприятия

Индивидуальное задание по теме: «Бухгалтерский баланс, его структура и назначение»

Задание выполняется в малых группах по 4-5 чел. Суть задания заключается в создании собственного кейс-примера вымышленного предприятия сферы услуг и отражении в балансе этого предприятия изменений под влиянием различных хозяйственных операций. Каждой группе необходимо:

1. Придумать предприятие, которое производит некие товары или услуги.
 2. Смоделировать набор хозяйственных ситуаций, которые могут произойти в ходе деятельности этого предприятия.
 3. После каждой хозяйственной операции наглядно проиллюстрировать, какие изменения происходят в составе имущества предприятия и его источников под влиянием данной операции.
 4. Составить описание имущества предприятия и провести его классификацию.
- 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

- ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы
 ОПК-5.2: Принимает экономически обоснованные управленческие решения
 ОПК-5.3: Обеспечивает экономическую эффективность туристского предприятия

Примеры тестовых заданий

1.Активы организации - это:

Выберите один ответ:

- a. экономические ресурсы, которые используются организацией в процессе осуществления экономической деятельности
- b.источники образования хозяйственных средств
- c.обязательства организации

2.Что не является экономическим признаком материально-производственных запасов

Выберите один ответ:

- a.многократно участвуют в производственном процессе
- b.полностью переносят свою стоимость на себестоимость оказанных услуг
- c.срок службы менее 1 года

3. Информацию о себестоимости услуг (сумма в денежном выражении) гостиницы/ресторана можно найти в

- a. Бухгалтерском балансе
- b. Отчете о финансовых результатах
- c. Отчете о движении денежных средств

4. Относятся ли к внеоборотным активам объекты основных средств?

- a. нет;
- b. да;

c.вариант а или б по решению руководителей организации

5. Подпись руководителя организации на бухгалтерском балансе:

- a. не является обязательной и ставится по желанию руководителя;
- b. является обязательным требованием нормативных актов по бухгалтерскому учету

6. Организации, ведущие свою деятельность на территории РФ, используют План счетов бухгалтерского учета, утвержденный Минфином России :

- a. по желанию
- b. в обязательном порядке

7. В системе бухгалтерского учета аккумулируется информация, необходимая для расчета основных показателей экономической эффективности деятельности гостиницы/ресторана

- a.Верно
- b.Неверно

8. Бухгалтерский финансовый учет - это Выберите один ответ:

- a. учет, направленный на формирование отчетной информации для сторонних пользователей
- b. учет, направленный на формирование отчетной информации для внутренних пользователей
- c. экономический анализ деятельности предприятия

9. Сведения об обязательствах (задолженности) организации отражаются:

- a. Бухгалтерском балансе
- b. Отчете о финансовых результатах
- c. Отчете о движении денежных средств

5.4. Перечень видов оценочных средств

Индивидуальное задание (проектная работа в малых группах)

Тестирование

Контрольная работа

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Процедуры оценки сформированности компетенций в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации

Оценочные средства, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Индивидуальное задание (проектная работа в малых группах)

Не аттестован - (Не удовлетворительно) - Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.

Низкий (Удовлетворительно) - Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.

Средний (Хорошо) Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.

Высокий (Отлично) Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.

Контрольная /практическая 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. Тестирование не аттестован - 50% и менее правильных ответов низкий - 51 - 65 % правильных ответов средний - 66 % – 84% правильных ответов высокий - 85% – 100% правильных ответов 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 по следующему принципу: Рейтинговая оценка 50 и менее - Не зачтено Рейтинговая оценка 51 – 100 - Зачтено

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
6.1. Рекомендуемая литература			
6.1.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Фельдман И. А.	Бухгалтерский учет: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.2	Николенко П., Терехов А. М.	Бухгалтерский учет в организациях общественного питания: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л1.3	Проданова Н. А., Зацаринная Е. И.	Бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
6.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Мурзин Д. А., Барышников Н. Г., Самыгин Д. Ю.	Учет и налогообложение на предприятиях малого и среднего бизнеса: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.2	Тюленева Т. А.	Налогообложение и бухгалтерский учет сервисных предприятий: учебное пособие для спо	Санкт-Петербург: Лань, 2024
Л2.3	Островская О. Л., Покровская Л. Л., Осипов М. А., Карпова Т. П.	Бухгалтерский учет в отраслях: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2025
6.1.3. Методические разработки			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год

ЛЗ.1	Пережогина О. Н.	Экономика сферы гостиничных услуг: учебно-методическое пособие	Казань: Поволжский ГУФКСиТ, 2024
6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы			
Э1	eLibrary.Ru : научная электронная библиотека : сайт. – Москва, 2000. – Текст: электронный. – URL: https://elibrary.ru . – Режим доступа: для зарегистр. пользователей.		
Э2	Федеральная налоговая служба: официальный сайт. - Текст: электронный. - https://www.nalog.gov.ru . – Режим доступа: свободный.		
Э3	Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности. - Текст: электронный. - https://bo.nalog.gov.ru/ . – Режим доступа: свободный.		
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			
6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем			
6.3.2.1	государственная статистика России: сайт.- URL: http:// rosstat.gov.ru/ . - – Текст : электронный.		
6.3.2.2	Законодательно-правовая электронно-поисковая база «Консультант» : сайт. – URL: https://www.consultant.ru/ – Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.		
6.3.2.3	Министерство спорта РФ : сайт. - URL: http://minsport.gov.ru/ . - Текст : электронный.		
6.3.2.4	Министерство экономического развития Российской Федерации, раздел Туризм : URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/turizm/ . – Текст : электронный.		
6.3.2.5	Государственный комитет Республики Татарстан по туризму : URL: https://tourism.tatarstan.ru/ – Текст : электронный.		
6.3.2.6	Министерство спорта РТ: сайт.- URL: http:// minsport.tatarstan.ru/ - Текст : электронный.		
6.3.2.7	Научная электронная библиотека e-library : сайт. - URL: http://www.e-library.ru/ . - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.		
6.3.2.8	Федеральная служба государственной статистики : сайт. - URL: https://rosstat.gov.ru/ - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. –Текст: электронный.		
6.3.2.9	Ассоциация Рестораторов и Отельеров г.Казани и Республики Татарстан : URL: https://ariort.ru/#rec457565171 – Текст : электронный.		
6.3.2.10	Ассоциации отелей г.Казани и РТ : URL: https://aokrt.ru/ – Текст : электронный.		
6.3.2.11	РАСКУ "Санатории Татарстана" : URL: https://www.san.tatar/ – Текст : электронный.		
6.3.2.12	Ассоциация Туристских Агентств РТ : URL: http://www.atart.ru/ – Текст : электронный.		
6.3.2.13	ООО Туристско-информационный центр города Казани : URL: https://kazantravel.ru/ – Текст : электронный.		
6.3.2.14	Ассоциация "Гильдия поваров РТ" : URL: https://vk.com/rt_chefs – Текст : электронный.		
7. МТО (оборудование и технические средства обучения)			
7.1	Компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернет		
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 решение задач на вычисление экономических показателей, 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 Зачета.

Зачет 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.

Зачет проводится в форме тестирования. Зачетный тест содержит теоретические вопросы и ситуационные задачи. 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 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 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 **Налоги и налогообложение**

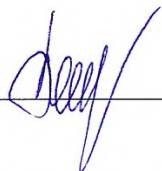
Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма		
Учебный план	43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	108	Виды контроля в семестрах: зачеты 7	
в том числе:			
аудиторные занятия	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., Пережогина Ольга Николаевна



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 студентов системных знаний и практических навыков в области налогообложения, позволяющих анализировать налоговые последствия управленческих и хозяйственных решений, разрабатывать эффективные стратегии налогового планирования и оптимизации, обеспечивать налоговую дисциплину и минимизацию налоговых рисков

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Основы бухгалтерского учета и отчетности	
2.1.2	Экономика туризма	
2.1.3	Основы экономики и менеджмента	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Преддипломная практика	
2.2.2	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	
2.2.3	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ОПК-5: Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	
ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы	

Знать:
теоретические основы налогообложения

ОПК-5.2: Принимает экономически обоснованные управленческие решения

Знать:
основные налоговые режимы, используемые в сфере туризма и их специфику
Уметь:
определять налоговую нагрузку по выбранному налоговому режиму и рассчитывать основные налоги

ОПК-5.3: Обеспечивает экономическую эффективность туристского предприятия

Уметь:
применять полученные знания с целью выбора оптимального режима налогообложения

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции
	Раздел 1			
1.1	Сущность и функции налогов /Тема/			
1.2	Сущность и функции налогов /Лек/	7	2	ОПК-5.1-31
1.3	Сущность и функции налогов /Пр/	7	6	ОПК-5.1-31
1.4	Сущность и функции налогов /Ср/	7	16	ОПК-5.1-31

1.5	Налогообложение юридических лиц /Тема/			
1.6	Налогообложение юридических лиц /Лек/	7	6	ОПК-5.2-31
1.7	Налогообложение юридических лиц /Пр/	7	12	ОПК-5.2-У1
1.8	Налогообложение юридических лиц /Ср/	7	14	ОПК-5.2-31 ОПК-5.2-У1
1.9	Упрощенная система налогообложения /Тема/			
1.10	Упрощенная система налогообложения /Лек/	7	4	ОПК-5.2-31
1.11	Упрощенная система налогообложения /Пр/	7	12	ОПК-5.2-У1
1.12	Упрощенная система налогообложения /Ср/	7	16	ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-31
1.13	Налогообложение индивидуальных предпринимателей /Тема/			
1.14	Налогообложение индивидуальных предпринимателей /Лек/	7	4	ОПК-5.2-31
1.15	Налогообложение индивидуальных предпринимателей /Пр/	7	4	ОПК-5.2-У1 ОПК-5.3-У1
1.16	Налогообложение индивидуальных предпринимателей /Ср/	7	12	ОПК-5.3-У1 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-31

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы
ОПК-5.2: Принимает экономически обоснованные управленческие решения
ОПК-5.3: Обеспечивает экономическую эффективность туристского предприятия

Контрольная работа 1

Задача 1. ООО «Альфа» применяет общую систему налогообложения. Определите перечень и сумму налогов, которые организация должна уплатить в бюджет в 1 квартале, если за этот период ООО совершило следующие операции:

- реализовало услуги на 360 000 000 рублей (в т.ч. НДС 20%);
- использовало для производства материалов и комплектующих, а также услуг сторонних организаций на 120 000 000 рублей (в т.ч. НДС 20%);
- выплатило зарплату сотрудникам в сумме 140 000 000 рублей (при этом сумма начисленной зарплаты ни одного из сотрудников не превысила 2 400 000 руб.);
- начислило амортизацию оборудования в сумме 1 500 000 рублей;
- заплатило проценты по кредиту в размере 6 000 000 рублей;
- оплатило судебные издержки в сумме 500 000 руб.;
- получило доход от сдачи в аренду имущества в сумме 3 000 000 руб.

ООО имеет в собственности недвижимое имущество, средняя стоимость которого за 1 кв. составила 80 000 000 руб., а также 3 автомобиля марки «Шкода» мощностью 155 л.с. каждый, зарегистрированы в г. Казань, возраст автомобилей – 5 лет.

Задача 2. В декабре 2025 года начисленные выплаты сотруднику гостиницы составили за весь год 3 000 000 руб., в том числе:

- за январь – ноябрь – 2 754 000 руб.;
- декабрь – 246 000 руб.

Рассчитайте НДФЛ и страховые взносы за сотрудника к уплате в декабре 2025 года.

Контрольная работа 2

Задача 1. ООО «Вымпел» применяет УСН. Объект налогообложения – «доходы, уменьшенные на величину расходов».

Во втором квартале были проведены следующие операции:

- 1) приобретены материалы для оказания услуг на сумму 40000 руб.;
- 2) выдан заем партнеру по бизнесу в сумме 50000 руб.
- 3) получены проценты по выданному договору займа от партнера по бизнесу в сумме 5000 руб.;
- 4) получен штраф на основании решения суда от партнера по бизнесу за нарушение договорных обязательств в сумме 25000 руб.;
- 5) реализованы услуги на сумму 130000 руб.;
- 6) получены денежные средства от комитента по договору комиссии в сумме 100000 руб. (ООО «Вымпел» - комиссионер);
- 7) перечислены денежные средства от комиссионера согласно договора комиссии в сумме 100000 руб.;
- 8) получено на расчетный счет комиссионное вознаграждение в сумме 10000 руб.;
- 9) перечислены взносы на обязательное социальное страхование сотрудников в сумме 10 000 руб.
- 10) выплачена заработная плата сотрудникам в сумме 30 000 руб.

Определить сумму авансового платежа по единому налогу за второй квартал, если ставка единого налога 15%.

Задача 2. ООО «Цветы» применяет УСН. Объект налогообложения – «доходы, уменьшенные на величину расходов».

По итогам за 1-й год деятельности предприятие получило доход в размере 56000 руб., расходы составили 54000 руб.

По итогам за 2-й год деятельности организация получила доход в размере 70000 руб., расходы составили – 60000 руб.

Определить какой налог и в какой сумме будет платить организация по итогам за 1-й и 2-й годы деятельности, если ставка единого налога 15%.

Задача 3. ООО «Вымпел» применяет УСН. Объект налогообложения – «доход-расход».

По итогам налогового периода получен доход в размере 280000 руб., в том числе за первый квартал – 100000 руб., за полугодие – 136000 руб., за девять месяцев – 207000 руб.

По итогам налогового периода произведены расходы в размере 230000 руб., в том числе за первый квартал – 80000 руб., за полугодие – 120000 руб., за девять месяцев – 175000 руб.

Рассчитать сумму авансовых платежей по единому налогу за первый квартал, за полугодие и девять месяцев, сумму единого налога за год, а также сумму доплаты за четвертый квартал.

Контрольные вопросы

1. Налог: сущность и основные признаки.
2. Сбор: сущность и основные признаки
3. Экономическая сущность налогов и их влияние на рыночную ситуацию. Кривая Лаффера.
4. Налог: сущность и основные элементы.
5. Налоги: сущность и основные функции.
6. Налоги: сущность и классификация. Виды налогов.
7. Федеральные, региональные и местные налоги: сущность и специфика.
8. Система налогообложения: сущность и критерии выбора.
9. Системы налогообложения в РФ на современном этапе. Особенности налогообложения сферы туризма.
10. Основная система налогообложения для юридических лиц: состав уплачиваемых налогов и их ставки
11. Налог на прибыль: основные элементы. Особенности налогообложения расходов.
12. Налог на прибыль: основные элементы. Особенности налогообложения доходов.
13. НДС: сущность, особенности и основные элементы.
14. НДС: сущность и порядок расчета. Налоговый вычет по НДС.
15. Налог на имущество: основные элементы и порядок расчета.
16. Налоги, уплачиваемые работодателями с заработной платы сотрудников: состав, порядок исчисления и уплаты.
17. Страховые взносы с заработной платы сотрудников: виды, ставки и особенности исчисления.
18. Транспортный налог: основные элементы и порядок расчета.
19. Земельный налог: основные элементы и порядок расчета.
20. Условия и порядок перехода на УСН.
21. Состав уплачиваемых налогов при УСН. Порядок расчета налога и авансовых платежей на УСН.
22. УСН: состав налогоплательщиков.
23. УСН: объекты налогообложения и налоговые ставки. Условия прекращения применения УСН.
24. Особенности налогообложения доходов при УСН. Налоговые вычеты на УСН.
25. Особенности и порядок расчета взносов на социальное страхование сотрудников туристских организаций – субъектов малого и среднего бизнеса. Налоговые вычеты на УСН.
26. Минимальный налог на УСН: порядок расчета и уплаты.
27. Учет убытков на УСН.
28. Состав расходов на УСН, особенности их учета.

29. УСН: особенности учета расходов на приобретение основных средств и нематериальных активов.
30. Порядок сдачи отчетности, расчета и уплаты налога.
31. Налогообложение ИП в сфере туризма: состав уплачиваемых налогов.
32. Страховые взносы «за себя»: особенности исчисления и уплаты.
33. Налоги, уплачиваемые ИП с наемными работниками.
34. Системы налогообложения для ИП в РФ. Состав налогов, уплачиваемых ИП на основном режиме налогообложения.
35. Патентная система налогообложения: особенности применения и состав уплачиваемых налогов.
36. Расчет и порядок уплаты налога на патентной системе налогообложения.

5.2. Темы письменных работ

- ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы
 ОПК-5.2: Принимает экономически обоснованные управленческие решения
 ОПК-5.3: Обеспечивает экономическую эффективность туристского предприятия

Темы рефератов (презентаций)

1. История налогообложения в России: Древняя Русь
2. История налогообложения в России: конец 15 – середина 17 в.в. (Иван III – Алексей Михайлович)
3. История налогообложения в России: эпоха Петра I
4. История налогообложения в России: эпоха Екатерины II (18 век)
5. История налогообложения в России: 19 – начало 20 века (до революции)
6. История налогообложения в России: 20 век (с 1917 г.)
7. История налогообложения: древний мир
8. История налогообложения: средневековье
9. История налогообложения: 18-19 век
10. История налогообложения: 20-21 век
11. Самые необычные налоги мира
12. Налогообложение стран мира.

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

- ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы
 ОПК-5.2: Принимает экономически обоснованные управленческие решения
 ОПК-5.3: Обеспечивает экономическую эффективность туристского предприятия

Примеры тестовых заданий

1. Установите соответствие характеристик налоговых ставок их видам:
 - 1) твердые налоговые ставки А) действуют в одинаковом проценте к налоговой базе
 - 2) пропорциональные налоговые ставки Б) растут по мере увеличения налоговой базы
 - 3) прогрессивные налоговые ставки В) снижаются по мере увеличения налоговой базы
 - 4) регрессивные налоговые ставки Г) устанавливаются в абсолютной сумме на единицу налоговой базы
- ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы
2. К прямым налогам в РФ относятся:
 - a. налог на имущество физических лиц
 - b. транспортный налог
 - c. налог на прибыль
 - d. таможенные пошлины
 - e. акцизы
 - f. НДС
3. Установите соответствие понятий и их сущности
 - 1) безвозмездность А) каждое лицо-налогоплательщик должно уплачивать законно установленные налоги и сборы
 - 2) императивность Б) уплатившее налог, взамен не получает на его сумму какие-либо блага
 - 3) налог В) обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений
 - 4) сбор Г) это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.
4. Применение УСН не освобождает организации от уплаты:
 - a. налога на имущество организаций (за исключением уплачиваемого по кадастровой стоимости имущества)
 - b. НДС (за исключением случаев ввоза товаров на таможенную территорию РФ и при осуществлении операций в соответствии с договором простого товарищества (договором о совместной деятельности) или договором доверительного

управления имуществом на территории РФ);
 с.налога на прибыль организаций;
 d.налога на доходы физических лиц (как налоговый агент)
 5. Не вправе применять патентную систему налогообложения:
 а.ИП, имеющие наемных работников численностью более 15 чел по видам патентной деятельности
 б.ИП, у которых остаточная стоимость амортизируемого имущества составляет более 15 млн.руб.
 с.Организации, имеющие годовой доход менее 60 млн руб

5.4. Перечень видов оценочных средств

Реферат / презентация
 Тестирование
 Контрольная работа

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Процедуры оценки сформированности компетенций в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации

Оценочные средства, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Реферат/Презентация

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.

Тестирование

не аттестован - 50% и менее правильных ответов

низкий - 51 - 65 % правильных ответов

средний - 66 % – 84% правильных ответов

высокий - 85% – 100% правильных ответов

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 по следующему принципу:
 Рейтинговая оценка 50 и менее - Не зачтено
 Рейтинговая оценка 51 – 100 - Зачтено

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

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Черник Д. Г., Карп М. В., Кирова Е. А., Захарова А. В., Черник И. Д., Сенков В. А., Типалина М. В., Самоделко Л. С., Гулькова Е. Л., Морозова Н. Г., Шмелев Ю. Д.	Налоги и налогообложение: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.2	Зацаринная Е. И., Тарасова О. Н., Проданова Н. А.	Налогообложение субъектов малого бизнеса: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л1.3	Лыкова Л. Н., Букина И. С.	Налоговые системы зарубежных стран: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.4	Черник Д. Г., Шмелев Ю. Д.	Теория и история налогообложения: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.5	Пименов Н. А., Демин С. С.	Налоговое планирование: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Гончаренко Л. И., Адвокатова А. С., Косенкова Ю. Ю., Липатова И. В., Малкова Ю. В., Мельникова Н. П., Смирнов Д. А., Смирнова Е. Е., Тихонова А. В., Пьянова М. В.	Налогообложение физических лиц: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.2	Гончаренко Л. И., Адвокатова А. С., Гончаренко А. Е., Зверева Т. В., Карпова Г. Н., Каширина М. В., Липатова И. В., Малкова Ю. В., Мандрощенко О. В., Мельникова Н. П., Мигашкина Е. С., Пинская М. Р., Пьянова М. В., Савина О. Н., Смирнов Д. А., Смирнова Е. Е., Тихонова А. В., Юшкова О. О.	Налоги и налоговая система Российской Федерации: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.3	Мурзин Д. А., Барышников Н. Г., Самыгин Д. Ю.	Учет и налогообложение на предприятиях малого и среднего бизнеса: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
6.1.3. Методические разработки			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Пережогина О. Н.	Налоги и налогообложение в сфере услуг: учебно- методическое пособие	Казань: Поволжский ГУФКСиТ, 2024
6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы			
Э1	eLibrary.Ru : научная электронная библиотека : сайт. – Москва, 2000. – Текст: электронный. – URL: https://elibrary.ru. – Режим доступа: для зарегистр. пользователей.		
Э2	Федеральная налоговая служба: официальный сайт. - Текст: электронный. - https://www.nalog.gov.ru. – Режим доступа: свободный.		
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	Программа 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	Государственная статистика России: сайт.- URL:http:// https://rosstat.gov.ru/. - Текст : электронный.		
6.3.2.2	Законодательно-правовая электронно-поисковая база «Консультант» : сайт. – URL: https://www.consultant.ru//– Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.		
6.3.2.3	Министерство спорта РФ : сайт. - URL:http://minsport.gov.ru/ . - Текст : электронный.		
6.3.2.4	Министерство экономического развития Российской Федерации, раздел Туризм : URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/turizm/ . – Текст : электронный.		
6.3.2.5	Государственный комитет Республики Татарстан по туризму : URL: https://tourism.tatarstan.ru/ – Текст : электронный.		
6.3.2.6	Министерство спорта РТ: сайт.- URL:http:// https://minsport.tatarstan.ru/ - Текст : электронный.		
6.3.2.7	Научная электронная библиотека e-library : сайт. - URL:http://www.e-library.ru/ . - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.		
6.3.2.8	Федеральная служба государственной статистики : сайт. - URL: https://rosstat.gov.ru/ - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.		

6.3.2.9	Ассоциация Рестораторов и ОТЕЛЬЕРОВ г.Казани и Республики Татарстан : URL: https://ariort.ru/#rec457565171 – Текст : электронный.
6.3.2.10	Ассоциации отелей г.Казани и РТ : URL: https://aokrt.ru/ – Текст : электронный.
6.3.2.11	ПАКУ "Санатории Татарстана" : URL: https://www.san.tatar/ – Текст : электронный.
6.3.2.12	Ассоциация Туристских Агентств РТ : URL: http://www.atart.ru/ – Текст : электронный.
6.3.2.13	ООО Туристско-информационный центр города Казани : URL: https://kazantravel.ru/ – Текст : электронный.
6.3.2.14	Ассоциация "Гильдия поваров РТ" : URL: https://vk.com/rt_chefs – Текст : электронный.

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

7.1	Компьютер ICL RAY
7.2	проектор SONOC
7.3	экран настенный Projecta
7.4	акустическая система,
7.5	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 решение задач на вычисление экономических показателей, 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 зачета.

Зачет 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.

Зачет проводится в форме тестирования. Зачетный тест содержит теоретические вопросы и ситуационные задачи. 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:

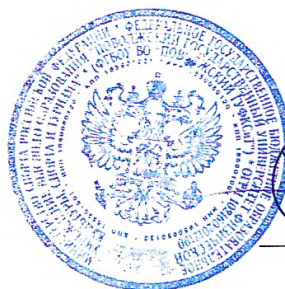
- Систематичность: регулярно уделяйте время изучению материала. Пробелы в одной теме затрудняют понимание последующих.
- Планирование: составляйте индивидуальный план самостоятельной работы на неделю/месяц, распределяя нагрузку равномерно.
- Активное чтение: читайте не пассивно, а с карандашом в руке, 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 **Основы подготовки выпускной квалификационной работы**

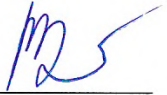
Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма		
Учебный план	43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	108	Виды контроля в семестрах:	
в том числе:		зачеты 7	
аудиторные занятия	35		
самостоятельная работа	73		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс> . <Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	8	8	8	8
Практические	26	26	26	26
Индивидуальные занятия	1	1	1	1
Итого ауд.	35	35	35	35
Контактная работа	35	35	35	35
Сам. работа	73	73	73	73
Итого	108	108	108	108

Автор (ы) программы:

к.э.н., Гусарова Валерия Юрьевна



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 системы знаний, умений и навыков, необходимых для проведения научного исследования, грамотного оформления и успешной защиты выпускной квалификационной работы в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта и образовательной программы. Дисциплина «Основы подготовки ВКР» носит интегрирующий и прикладной характер. Ее конечная цель — не просто дать еще один блок информации, а систематизировать весь полученный за годы учебы опыт, превратив его в законченный, самостоятельный профессиональный проект (ВКР), который подтверждает квалификацию выпускника и его готовность к профессиональной деятельности или дальнейшей научной работе.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Маркетинг в сервисе	
2.1.2	Основы исследовательской 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	Преддипломная практика	
2.2.3	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ОПК-4: Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов.

ОПК-4.1: Осуществляет маркетинговые исследования рынка услуг, мотивацию потребителей, конкурентов

Знать:

Методологию исследования: Понимание структуры исследования (проблема → цель → задачи → методы → анализ → выводы) как прямого каркаса для рыночного исследования.

Уметь:

Структурировать работу: Логичное построение глав (теория → анализ → предложения) аналогично построению sales-процесса: анализ рынка → аудит текущей ситуации → разработка улучшенной модели.

Владеть:

Навыками расчета, обоснования эффективности, презентации и защиты проекта перед экспертами

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	Основные понятия научно-исследовательской работы. Требования, предъявляемые к различным видам научно-исследовательских работ. Планирование работы над ВКР: рабочий план. Композиция ВКР. Язык и стиль ВКР (общие требования). /Тема/	7	0				
1.2	Основные понятия научно-исследовательской работы. Требования, предъявляемые к различным видам научно-исследовательских работ. Планирование работы над ВКР: рабочий план. Композиция ВКР. Язык и стиль ВКР (общие требования) /Лек/	7	2	ОПК-4.1-У1 ОПК-4.1-31			
1.3	Основные понятия научно-исследовательской работы. Требования, предъявляемые к различным видам научно-исследовательских работ. Планирование работы над ВКР: рабочий план. Композиция ВКР. Язык и стиль ВКР (общие требования) /Пр/	7	2	ОПК-4.1-У1 ОПК-4.1-31			

1.4	Основные понятия научно-исследовательской работы. Требования, предъявляемые к различным видам научно-исследовательских работ. Планирование работы над ВКР: рабочий план. Композиция ВКР. Язык и стиль ВКР (общие требования) /Ср/	7	10	ОПК-4.1-31 ОПК-4.1-У1			
1.5	Проектирование стратегии и тактики исследования. /Тема/	7	0				
1.6	Проектирование стратегии и тактики исследования /Лек/	7	2	ОПК-4.1-31 ОПК-4.1-У1			
1.7	Проектирование стратегии и тактики исследования. /Пр/	7	6	ОПК-4.1-31 ОПК-4.1-У1			
1.8	Проектирование стратегии и тактики исследования. /Ср/	7	10	ОПК-4.1-31 ОПК-4.1-У1			
1.9	Структура написания ВКР. /Тема/	7	0				
1.10	Структура написания ВКР. Основная часть исследования. Заключение исследования, список литературы, приложения. Презентация и её структура. /Лек/	7	2	ОПК-4.1-31 ОПК-4.1-У1			
1.11	Структура написания ВКР. Основная часть исследования. Заключение исследования, список литературы, приложения. Презентация и её структура. /Пр/	7	8	ОПК-4.1-31 ОПК-4.1-У1			
1.12	Структура написания ВКР. Основная часть исследования. Заключение исследования, список литературы, приложения. Презентация и её структура. /Ср/	7	10	ОПК-4.1-31 ОПК-4.1-У1			
1.13	Технология написания проектной разработки. /Тема/	7	0				
1.14	Структура проекта. Требования к проекту. Разделы проекта. Содержание и механизм реализации. Подготовка презентации. /Лек/	7	2	ОПК-4.1-31 ОПК-4.1-У1 ОПК-4.1-В1			
1.15	Структура проекта. Требования к проекту. Разделы проекта. Содержание и механизм реализации. Подготовка презентации. /Пр/	7	8	ОПК-4.1-31 ОПК-4.1-У1 ОПК-4.1-В1			
1.16	Структура проекта. Требования к проекту. Разделы проекта. Содержание и механизм реализации. Подготовка презентации. /Ср/	7	45	ОПК-4.1-31 ОПК-4.1-У1 ОПК-4.1-В1			
1.17	Структура проекта. Требования к проекту. Разделы проекта. Содержание и механизм реализации. Подготовка презентации. /ИЗ/	7	1	ОПК-4.1-31 ОПК-4.1-У1 ОПК-4.1-В1			

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Задания для проведения текущего контроля.

Вопросы для проведения собеседования (устного опроса).

1. Исследование рынка как основа ВКР.

1.1 Как формулировка темы ВКР для сервисного продукта (например, «Повышение конкурентоспособности сервиса онлайн-образования») должна быть связана с актуальной рыночной проблемой или возможностью? Приведите пример.

1.2 Опишите, как вы будете формулировать цель, задачи, объект и предмет исследования для ВКР, фокусом которой является анализ рынка фитнес-трекеров как сервисного продукта.

1.3 Какие вторичные источники информации (типы, примеры) вы будете использовать для аналитического обзора рынка

облачных сервисов в первой (теоретической) главе вашей работы?

1.4 Для исследования пользовательского опыта (CX) в сервисе доставки еды вы решили использовать анкетирование и глубинное интервью. Обоснуйте выбор именно этих методов сбора первичных данных для вашей ВКР.

1.5 Как вы организуете процедуру выборки для опроса потенциальных клиентов нового консалтингового сервиса? Какие критерии респондентов будут ключевыми?

1.6 После проведения опроса вы получили массив данных. Опишите последовательность действий по их анализу для подготовки второго (аналитического) раздела ВКР.

2. Организация продаж и сервиса в структуре ВКР

2.1 Как результаты проведенного вами рыночного исследования (например, выявление ключевых «болевых точек» клиентов) должны быть трансформированы в раздел с рекомендациями по организации продаж в практической части ВКР?

2.2 Вы предлагаете в ВКР новую модель воронки продаж для сервиса аренды автомобилей. Какие показатели (KPI) вы обязательно рассчитаете или смоделируете, чтобы доказать ее эффективность?

2.3 Почему раздел ВКР, посвященный экономическому обоснованию предложений (например, по внедрению CRM-системы), является критически важным для доказательства профессиональной компетентности автора?

2.4 Как в структуре ВКР можно логически увязать анализ текущей эффективности отдела продаж (гл. 2) с проектом по его реорганизации или внедрению новых инструментов (гл. 3)?

3. Продвижение сервисного продукта: от идеи к обоснованию в ВКР

3.1 На основе данных о медиапотреблении целевой аудитории (полученных в гл. 2) сформулируйте конкретные рекомендации по выбору каналов продвижения для гл. 3 вашей ВКР.

3.2 Вы предлагаете запустить контент-маркетинг для продвижения сервиса психологических консультаций. Какую гипотезу о его эффективности вы заложите в основу этого раздела ВКР и как будете ее проверять?

3.3 Объясните, почему Уникальное Ценностное Предложение (УЦП) сервисного продукта должно быть четко сформулировано и доказано уже во введении и теоретической главе ВКР.

3.4 При разработке плана продвижения в ВКР необходимо учесть бюджет. Какой частью вашей исследовательской работы будет обоснован запрашиваемый бюджет на рекламную кампанию?

4. Оформление, аргументация и этика как часть профессионального стандарта

4.1 При анализе рынка вы используете данные исследовательского агентства. Как правильно оформить ссылку и библиографическую запись на этот источник, чтобы продемонстрировать академическую добросовестность и профессиональную культуру работы с данными?

4.2 В чем заключается профессиональный, а не только академический смысл требований к четкой структуре, логике изложения и обоснованности каждого вывода в ВКР? Ответ дайте с позиции будущего сотрудника/руководителя.

4.3 Вы использовали в ВКР концепцию «Customer Journey Map» (Карта пути клиента). К какому разделу работы (теоретическому или практическому) вы отнесете ее описание и почему?

4.4 Защита ВКР — это аналог презентации проекта руководителю или инвестору. Какие слайды вашей презентации будут ключевыми для доказательства эффективности предложенных вами мер по продвижению и продажам?

4.5 Почему даже безупречно проведенное рыночное исследование, описанное в ВКР, теряет практическую ценность, если рекомендации по организации продаж и продвижения сформулированы абстрактно и не привязаны к конкретным исполнителям, срокам и ресурсам?

5. Проектирование ВКР: от замысла к плану реализации

5.1 Проектирование структуры главы: В третьей (проектной) главе вам необходимо представить план внедрения нового инструмента продвижения (например, чат-бота). Спроектируйте примерную структуру этой главы, отразив в ней логику от разработки концепции до оценки эффективности.

5.2 Создание инструментария: В рамках проектирования исследования вам нужен инструмент для сбора данных. Составьте макет анкеты (3–4 ключевых вопроса), направленной на выявление факторов, влияющих на лояльность клиентов к сервису подписки.

5.3 Оценка ресурсов и рисков: При разработке практических рекомендаций в ВКР необходимо оценить ресурсы для их внедрения. Составьте краткий список ресурсов (время, бюджет, персонал) и основных рисков, которые могут возникнуть при реализации вашего предложения по реорганизации отдела продаж.

5.4 Логическое проектирование аргументации: Как вы обеспечите логическую связь и преемственность между тремя главами ВКР, посвященной выводу нового сервисного продукта на рынок? Опишите «сквозную нить» аргументации.

6. Презентация, защита и коммуникация результатов ВКР

6.1 Адаптация контента для аудитории: Чем будет принципиально отличаться содержание презентации (слайдов) для защиты ВКР от полного текста самой работы? На каких элементах (данные, визуализации, тезисы) вы сделаете акцент и почему?

6.2 Визуализация данных: Какие типы графиков или диаграмм вы выберете для наглядного представления в презентации: а) структуры рынка, б) динамики роста продаж после внедрения ваших предложений? Обоснуйте выбор каждого типа.

6.3 Формулировка ключевого сообщения: Подготовьте краткое устное резюме (на 1–1.5 минуты) вашей ВКР, предназначенное для потенциального работодателя. В нём должны быть отражены проблема, метод, ключевой вывод и ваше предложение.

6.4 Проектирование защиты как «продажи» проекта: Защита ВКР — это акт коммуникации. Спроектируйте сценарий начала вашего выступления (первые 3–4 предложения), который сразу привлечет внимание комиссии и обозначит практическую значимость вашей работы.

6.5 Работа с возражениями: С какими двумя наиболее вероятными критическими вопросами или возражениями со стороны

комиссии вы можете столкнуться при защите ВКР, посвященной продвижению сервиса? Как вы подготовите аргументированные ответы на них заранее?

Индивидуальные задания.

Разработать проект совершенствования по избранной теме исследования (в соответствии с предметом, объектом).

5.2. Темы письменных работ

1. Теоретические аспекты и современные тенденции цифровизации клиентского пути (в сервисных отраслях (на примере своего объекта).
2. Методологические основы анализа потребительской лояльности и lifetime value (LTV) для сервисных продуктов (на примере своего объекта).
3. Модели интеграции маркетинга и продаж в компаниях сферы услуг(на примере своего объекта).
4. Принципы и методы проектирования бесшовного клиентского опыта (на примере своего объекта).
5. Анализ эффективности каналов привлечения клиентов и воронки продаж (на примере своего объекта).
6. Оценка уровня клиентоцентричности и выявление «разрывов» в сервисе (на примере своего объекта).
7. Анализ конкурентной среды и позиционирования сервисов (на примере своего объекта).
8. Разработка и экономическое обоснование программы лояльности (на примере своего объекта).
9. Разработка контент-стратегии и плана интеграции в социальные медиа для повышения узнаваемости (на примере своего объекта).
10. Разработка системы KPI для отдела маркетинга и продаж, обеспечивающей их согласованную работу (на примере своего объекта).

5.3. Фонд оценочных средств

Промежуточная аттестация.

Тестирование для зачёта.

1. Какой элемент структуры научного исследования в ВКР определяет конкретную сторону (аспект) изучаемого объекта, которая будет непосредственно исследована?

Цель исследования

Объект исследования

Предмет исследования

2. Какой метод исследования является основным для получения первичных количественных данных о предпочтениях целевой аудитории?

Эксперимент

Наблюдение

Анкетирование (опрос)

3. Какая из перечисленных формулировок представляет собой корректную задачу исследования (в отличие от цели)?

Разработать мероприятия по повышению лояльности клиентов.

Проанализировать факторы, влияющие на лояльность клиентов сервиса.

Повышение лояльности клиентов digital-сервиса.

4. Какой раздел ВКР предназначен для анализа существующих научных взглядов, теорий и моделей по теме исследования?

Введение

Теоретическая глава (Глава 1)

Практическая глава (Глава 2)

5. Что из перечисленного является примером гипотезы исследования в области продвижения сервиса?

Социальные сети — эффективный канал маркетинга.

Внедрение блога на сайте увеличит конверсию в заявку на 10% среди аудитории 25-40 лет.

Необходимо изучить эффективность каналов продвижения.

6. Основная цель анализа конкурентной среды в рамках исследования рынка для ВКР — это:

Перечислить всех игроков на рынке.

Выявить свои конкурентные преимущества и слабые стороны, а также найти рыночные возможности.

Определить общий объем рынка в денежном выражении.

7. Какая информация относится к вторичным данным рыночного исследования?

Результаты проведенного вами фокус-группы.

Ответы респондентов на вашу анкету.

Готовые отраслевые отчеты аналитических агентств (например, по рынку EdTech).

8. Что является ключевым результатом сегментации рынка в исследовании для ВКР?

Определение общего количества потребителей.

Выделение однородных групп потребителей с общими характеристиками и потребностями для точечного воздействия.

Установление средней цены на рынке.

9. Какой метод лучше всего подходит для глубокого качественного изучения мотивов и барьеров потребителей при использовании нового сервиса?

Массовый онлайн-опрос.

Глубинное интервью (in-depth interview).

Анализ статистики сайта.

10. Понятие «SWOT-анализ» в рамках исследования рынка для ВКР расшифровывается как анализ:

Силы, Воли, Опции, Тактики.

Сильных и слабых сторон, возможностей и угроз.

Системы, Воздействия, Организации, Технологии.

11. Какая метрика (KPI) НЕ является ключевой для оценки эффективности воронки продаж в аналитической главе ВКР?

Конверсия из лида в клиента.

Количество подписчиков в социальных сетях.

Средняя стоимость привлечения клиента (CAC).

12. Что такое «скрипт продаж» в контексте разработки проектной части ВКР?

Техническое задание для IT-специалиста.

Финансовый план отдела продаж.

Продуманный пошаговый сценарий разговора менеджера с потенциальным клиентом.

13. Что из перечисленного является главной целью раздела ВКР с экономическим обоснованием предлагаемых мер?

Увеличить объем текста работы.

Доказать практическую значимость и экономическую целесообразность проекта (например, рассчитать ROI).

Перечислить все возможные расходы компании.

14. Какой элемент системы продаж ПРЯМО зависит от результатов исследования целевой аудитории, проведенного в ВКР?

Штатное расписание отдела продаж.

Формулировка ключевых аргументов и возражений в скриптах продаж.

График работы офиса.

15. Логическая структура ВКР, при которой сначала анализируются текущие проблемы в продажах, а затем предлагаются конкретные инструменты для их решения, называется:

Дедуктивной.

Проблемно-ориентированной.

Хронологической.

16. Уникальное ценностное предложение (УЦП) в ВКР — это:

Красивое рекламное название сервиса.

Четко сформулированная выгода для клиента, отличающая ваш сервис от предложений конкурентов.

Список всех функций и характеристик сервиса.

17. Выбор каналов продвижения в проектной главе ВКР должен быть обоснован, в первую очередь:

Модными тенденциями в маркетинге.

Результатами исследования медиапотребления целевой аудитории (из аналитической главы).

Личными предпочтениями автора работы.

18. Показатель NPS (Net Promoter Score) используется в ВКР для оценки:

Уровня цен на рынке.

Лояльности клиентов и вероятности рекомендаций сервиса.

Скорости загрузки сайта.

19. Календарный план (график работы) над ВКР составляется для:

Формального соблюдения требования кафедры.

Системного планирования этапов работы и контроля сроков их выполнения.

Увеличения итоговой оценки за работу.

20. Что является обязательным требованием к оформлению библиографического списка (списка литературы) в ВКР?

Расположить источники в алфавитном порядке.

Пронумеровать все источники.

Все перечисленное верно.

21. Основная цель презентации (доклада) на защите ВКР — это:

Зачитать вслух выводы из заключения.

Кратко, наглядно и убедительно продемонстрировать логику, процесс и главные результаты исследования.

Показать все слайды, которые удалось подготовить.

22. Антиплагиатная проверка текста ВКР проводится, чтобы:

Усложнить жизнь студенту.

Обеспечить академическую добросовестность и подтвердить самостоятельность выполнения работы.
Проверить грамотность автора.

23. Какой элемент защиты ВКР является ответом на возможные критические вопросы членов комиссии?

Красивая фоновая картинка на слайдах.

Подготовленный заранее раздаточный материал.

Аргументированные ответы студента в ходе дискуссии после доклада.

24. Какая из перечисленных последовательностей наиболее точно отражает логическую структуру (порядок работы) над содержанием ВКР после выбора темы?

Написать введение → Провести эксперимент → Сформулировать выводы → Составить библиографию.

Изучить литературу → Определить методы исследования → Собрать и проанализировать данные → Обобщить результаты.

Разработать практические рекомендации → Написать теоретическую часть → Оформить приложения → Подготовить презентацию.

25. Какой из перечисленных принципов является основным при формулировке названия ВКР?

Название должно быть максимально общим, чтобы охватить все смежные проблемы.

Название должно конкретно отражать суть исследования, его объект, предмет и ключевую идею.

Название должно содержать риторический вопрос для привлечения внимания.

Ключ для проверки: 3, 3, 2, 2, 2, 2, 3, 2, 2, 2, 3, 2, 2, 2, 3, 3, 2, 2, 3, 2, 1, 2.

5.4. Перечень видов оценочных средств

1. Практическая работа.

2. Устный опрос, собеседование.

3. Тестовые задания.

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Процедура оценки сформированности компетенций в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации.

Компетенция ОПК-4 Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов.

ОПК-4.1 Осуществляет маркетинговые исследования рынка услуг, мотивацию потребителей, конкурентов

ОПК-4.1 Осуществляет маркетинговые исследования рынка услуг, мотивацию потребителей, конкурентов

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 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/ зачета.

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в традиционную необходимо пользоваться схемой перевода.

50 и менее - Неудовлетворительно.

51 – 65 - Удовлетворительно .

66 – 84 - Хорошо.

85 – 100 - Отлично .

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.

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
Тестирование:
- не аттестован (Не удовлетворительно) - 0 – 50%;
- низкий (Удовлетворительно) - 5% – 65%;
- средний (Хорошо) - 66%– 84%;
- высокий (Отлично) - 85%– 100%.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
6.1. Рекомендуемая литература	
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	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025
6.3.1.4	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).
6.3.1.5	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
6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем	
6.3.2.1	1. Законодательно-правовая электронно-поисковая база «Консультант» : сайт. – URL: https://www.consultant.ru/ (дата обращения 01.02.2023). – Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.2	2. Ассоциация Рестораторов и Отельеров г. Казани и Республики Татарстан : URL: https://ariort.ru/#rec457565171 (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.3	3. Ассоциации отелей г. Казани и РТ : URL: https://aokrt.ru/ (дата обращения 01.03.2023). – Текст : электронный.
6.3.2.4	4. Научная электронная библиотека e-library : сайт. - URL: http://www.e-library.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.5	5. Федеральная служба государственной статистики : сайт. - URL: https://rosstat.gov.ru/ (дата обращения 01.02.2023). - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
7. МТО (оборудование и технические средства обучения)	
7.1	1. Аудитория для проведения занятий.
7.2	2. Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 65 дюймов, акустическая система Sven, доступ к Интернету.

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

Основными видами аудиторной работы обучающегося при изучении дисциплины (модуля) являются лекционные и практические занятия.

Выбор методов и средств обучения, образовательных технологий осуществляется преподавателем исходя из необходимости достижения обучающимися планируемых результатов освоения дисциплины, а также с учетом индивидуальных возможностей обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Организация учебного процесса предусматривает применение инновационных форм учебных занятий, развивающих у обучающихся навыки командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерские качества (включая, при необходимости, проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций (кейсов), решение ситуационных задач, преподавание дисциплин на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Лекции – это систематическое устное изложение учебного материала. На них обучающийся получает основной объем информации по каждой конкретной теме. Лекции обычно носят проблемный характер и нацелены на освещение наиболее трудных и дискуссионных вопросов, кроме того, они способствуют формированию у обучающихся навыков самостоятельной работы с научной литературой.

В ходе лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации.

На практических занятиях под руководством преподавателя обучающиеся обсуждают дискуссионные вопросы, отвечают на вопросы тестов, закрепляя приобретенные знания, выполняют практические задания и т.п. Для успешного проведения практического занятия обучающемуся следует тщательно подготовиться. Основной формой подготовки обучающихся к практическим занятиям является самостоятельная работа с учебно-методическими материалами, научной литературой, статистическими данными, открытыми данными из источников сети интернет и т.п. Изучив конкретную тему, обучающийся может определить, насколько хорошо он в ней разобрался. Если какие-то моменты остались непонятными, целесообразно составить список вопросов и на занятии задать их преподавателю.

Практические занятия предоставляют обучающемуся возможность творчески раскрыться, проявить инициативу и развить навыки публичного ведения дискуссий и общения, сформировать определенные навыки и умения и т.п. На практических занятиях проверяется степень усвоения обучающимися основных (базовых) теоретических положений по теме.

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 требуемых компетенций, проверка реальных профессиональных умений.

Проведение собеседования (устного опроса).

Самостоятельная работа обучающихся включает подготовку к устному опросу на семинарских занятиях. Для этого обучающийся изучает лекции преподавателя, основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов. Для подготовки к устному опросу, блиц-опросу обучающемуся необходимо ознакомиться с материалом, посвященным теме семинара, в учебнике или другой рекомендованной литературе, записях с лекционного занятия, обратить внимание на усвоение основных понятий дисциплины (модуля), выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения, составить тезисы выступления по отдельным проблемным аспектам. В зависимости от темы, может применяться фронтальная или индивидуальная форма опроса. При индивидуальном опросе обучающимся дается 5-10 минут на раскрытие темы.

Тестирование.

Успешное выполнение тестовых заданий является необходимым условием итоговой положительной оценки в соответствии с применяемой системой обучения. Тестовые задания подготовлены на основе рабочей программы дисциплины, лекционного материала, учебников и учебных пособий по данной дисциплине. Выполнение тестовых заданий предоставляет обучающимся возможность контролировать уровень своих знаний, обнаруживать пробелы в знаниях и принимать меры по их ликвидации. Форма изложения тестовых заданий позволяет закрепить и восстановить в памяти пройденный материал. Предлагаемые тестовые задания охватывают узловые вопросы теоретических и практических основ по дисциплине (модулю).

Индивидуальные задания.

Индивидуальное задание (ИЗ) в контексте высшего образования представляет собой персонифицированный дидактический инструмент, реализующий принцип субъект-субъектного взаимодействия в образовательном процессе. Его сущность — трансформация универсального учебного содержания в личностно-значимый познавательный вызов, соответствующий уникальной траектории развития конкретного обучающегося. Реализуется в рамках тем (разделов), наиболее значимых в формировании требуемых компетенций. Индивидуальные задания конструируются на основе следующих принципов:

- 1 Принцип необходимой сложности — задание требует выхода за пределы текущих компетенций, но с опорой на существующий фундамент.
- 2 Принцип открытой определенности — ясные границы задачи при неопределенности внутренней траектории ее решения.
- 3 Принцип диалогичности — задание формулируется как первый ход в диалоге, предполагающий ответную интеллектуальную активность обучающегося.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа является обязательной и важнейшей частью учебного процесса по дисциплине «Профессиональная этика и этикет». Её цель — углубление и расширение теоретических знаний, формирование умений применять этические принципы и нормы этикета в моделируемых профессиональных ситуациях, развитие навыков критического анализа и самоорганизации.

Основными задачами самостоятельной работы являются:

1. Систематизация и закрепление знаний, полученных на лекциях и практических занятиях.
2. Формирование способности оценивать различные аспекты профессиональной деятельности с точки зрения нравственности и морали.
3. Развитие умений работать с различными источниками информации (научная литература, нормативные документы, этические кодексы), анализировать и обобщать материал.
4. Приобретение навыков самостоятельного решения задач, связанных с этическими дилеммами и нормами делового общения.
5. Подготовка к эффективной профессиональной деятельности через осознание социальной значимости этического поведения и соблюдения служебного этикета.

Результатом систематической самостоятельной работы является формирование необходимых компетенций, в частности, способности учитывать этические и психологические аспекты в управленческой и профессиональной деятельности. Для организации самостоятельной работы студентам предоставляется электронный читальный зал и читальный зал библиотеки.

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Пропущенные учебные занятия подлежат отработке.

Отработка обучающимся пропущенного занятия проводится в следующих формах:

1. написание реферата с презентацией по теме семинара с последующим собеседованием с преподавателем (тема реферата обозначается преподавателем);
2. самостоятельная работа обучающегося 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 обучающийся 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 обучающийся свободно оперирует терминологией, которая рассматривалась на занятии, которое подлежит отработке, отвечает развернуто на вопросы, подкрепляя материал примерами.

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

Доклад (Реферат) – продукт самостоятельной работы, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной темы (раздела), где обучающийся 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.

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 **Основы исследовательской деятельности**

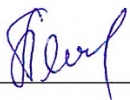
Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма		
Учебный план	43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	2 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	72	Виды контроля в семестрах: зачеты 1	
в том числе:			
аудиторные занятия	34		
самостоятельная работа	38		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестрна курсе>)	1 (1.1)		Итого	
Неделя	19			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	12	12	12	12
Практические	22	22	22	22
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:

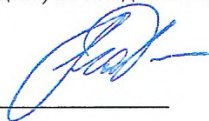
к.э.н., Доц., Петрик Людмила Сергеевна



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	Ознакомиться с теоретическими основами и принципами исследовательской деятельности.
1.2	Освоить методы и техники сбора, анализа и интерпретации данных.
1.3	Научиться формулировать исследовательские цель, задачи, объект и предмет исследования..
1.4	Развить навыки подготовки и оформления научных работ и отчетов.
1.5	Понять этические принципы проведения исследований.
1.6	Развить критическое мышление и способность оценивать научную информацию.
1.7	Приобрести умения планировать и реализовывать самостоятельные исследовательские проекты.
1.8	Освоить использование современных инструментов и технологий в исследованиях.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Базовые знания в выбранной области — понимание основных понятий и терминов, связанных с профессиональной сферой обучения.
2.1.2	Навыки работы с информацией — умение искать, систематизировать и анализировать информацию с использованием различных источников.
2.1.3	Понимание основ научного мышления — знание методов логического и критического мышления.
2.1.4	Навыки работы с документами и текстами — умение читать научные статьи, оформлять краткие отчёты и презентации.
2.1.5	Базовые навыки работы с компьютером и программным обеспечением — владение офисными программами и системами обработки данных.
2.1.6	Общие интеллектуальные и коммуникативные навыки — умение задавать вопросы, формулировать свои мысли и работать в команде.
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Дисциплина Основы исследовательской деятельности изучается в 1 семестре 1 курса, в связи с чем нет предшествующих дисциплин.
2.2.2	
2.2.3	Основы подготовки выпускной квалификационной работы
2.2.4	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ	
ОПК-4: Способен осуществлять исследование туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта	
ОПК-4.1: Осуществляет маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов	
Знать: - методики поиска, сбора и обработки информации для маркетинговых исследований рынка услуг, мотивации потребителей, конкурентов, для формирования реферат, доклад, писать курсовую работу, проект и выпускную квалификационную работу	
Уметь: применять методики поиска, сбора и обработки информации для маркетинговых исследований рынка услуг, формировать реферат, доклад, писать курсовую работу, проект и выпускную квалификационную работу	
Владеть: методами поиска, сбора и обработки, критического анализа и синтеза информации	
ОПК-4.2: Формирует каналы сбыта туристских продуктов и услуг, а также их продвижение, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети Интернет	
Знать: - каналы сбыта туристских продуктов и услуг, а также их продвижение, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети Интернет	
Уметь: - использовать каналы сбыта туристских продуктов и услуг, а также их продвижение, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети Интернет	
ОПК-6: Способен применять законодательство Российской Федерации, а также нормы международного права при осуществлении профессиональной деятельности	

ОПК-6.1: Осуществляет поиск и обоснованно применяет необходимую нормативно-правовую документацию для деятельности в избранной профессиональной области

Знать:
методики поиска и применения необходимой нормативно-правовой документации для деятельности в избранной сфере профессиональной области

Уметь:
осуществлять поиск и применять необходимую нормативно-правовую документацию для деятельности в избранной сфере профессиональной области

Владеть:
способностью самостоятельно осуществлять научно-исследовательскую деятельность в соответствующей профессиональной области с использованием нормативно-правовой документации

ОПК-6.2: Соблюдает законодательство Российской Федерации в предоставлении туристских услуг

Знать:
- законодательство Российской Федерации в предоставлении туристских услуг

ОПК-6.3: Обеспечивает документооборот в соответствии с нормативными требованиями

Уметь:
- обеспечивать документооборот в соответствии с нормативными требованиями

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. Раздел 1. Основные этапы научно-исследовательской деятельности				Л1.1 Л1.2Л1.3 Л1.4Л1.5 Л1.6Л1.7Л2.1Л2.2 Л2.10Л2.14 Л2.15		
1.1	Составление плана исследовательской деятельности и установление сроков выполнения научной работы. Состав и содержание научной работы. Изучение актуальности, проводимого исследования. /Тема/	1	0				
1.2	Составление плана исследовательской деятельности и установление сроков выполнения научной работы. /Лек/	1	2	ОПК-4.1-31ОПК-6.1-31			
1.3	Состав и содержание научной работы. Изучение актуальности,	1	2	ОПК-4.1-31ОПК-4.2-31			
1.4	Обзор и анализ информации по теме научного исследования /Лек/	1	2	ОПК-4.1-31ОПК-4.2-31			
1.5	Методики проведения исследований /Лек/	1	2	ОПК-6.1-31ОПК-4.2-31			
1.6	Регистрация в базах данных РИНЦ российского индекса научного цитирования /Пр/	1	2	ОПК-6.1-31			
1.7	Методы поиска литературы(использование библиотечных каталогов и указателей, межбиблиотечный абонемент, реферативные журналы, автоматизированные средства	1	2	ОПК-6.1-31ОПК-6.3-У1			

1.8	Выбор темы исследования. Сбор первичной научной информации, ее фиксация и хранение. /Пр/	1	2	ОПК-4.1-31ОПК-4.1-У1			
1.9	Объект и предмет исследования. Определение главной цели. Определение задач исследования в соответствии с поставленными целями. /Пр/	1	2	ОПК-4.1-У1			
1.10	Виды изданий (статьи в реферируемых журналах, монографии и учебники, государственные отраслевые стандарты, отчеты НИР, теоретические и технические публикации, патентная информация). /Пр/	1	2	ОПК-4.2-31ОПК-4.2-У1			
1.11	Поиск и прохождение научного конкурса по профилю профессиональной деятельности /Пр/	1	2	ОПК-4.1-В1ОПК-4.2-31			
1.12	Планирование теоретической и практической части по теме исследования. /Ср/	1	4	ОПК-4.1-31ОПК-4.1-У1			
1.13	Виды информации (обзорная, справочная, реферативная). Виды изданий. /Ср/	1	4	ОПК-4.1-У1ОПК-4.1-В1ОПК-6.1-31			
1.14	Чтение научной литературы. Отбор и оценка фактического материала. /Ср/	1	4	ОПК-4.1-В1ОПК-6.1-31ОПК-6.1-У1			
1.15	Порядок, формы, методы и процедура взаимодействия студента и научного руководителя. Особенности научной работы и этика научного труда. /Ср/	1	4	ОПК-4.1-У1			
1.16	Построение дерева целей и задач для определения необходимых требований и	1	4	ОПК-6.2-31ОПК-6.3-У1			
1.17	Раздел 2. Оформление научной работы /Тема/	1	0		Л1.8 Л1.9Л1.10 Л1.11Л1.12 Л1.13Л1.14Л2.3Л 2.4 Л2.5Л2.6 Л2.7Л2.8 Л2.9Л2.11 Л2.12Л2.13 Л2.14Л2.15		
1.18	Формулировка научной новизны, теоретической и практической значимости. /Лек/	1	2	ОПК-4.1-31ОПК-6.1-31ОПК-4.2-31			
1.19	Подготовка научных публикаций и их апробация /Лек/	1	2	ОПК-4.1-31ОПК-6.2-31			
1.20	Подготовка текста научной работы. /Пр/	1	2	ОПК-4.1-В1ОПК-4.2-У1			
1.21	Представление научного доклада по результатам научной работы. /Пр/	1	2	ОПК-6.1-У1			

1.22	Использование цитат и оформление заимствований. Правила оформлений ссылок и заимствований; руководство современными требованиями и стандартами. /Пр/	1	2	ОПК-6.1-В1			
1.23	Представление табличного материала. Применение графиков, представление формул, написание символов и оформление экспликаций. Построение гистограмм, диаграмм и номограмм. Использование схем и чертежей. Подбор фотографий и технических рисунков. /Пр/	1	2	ОПК-6.3-У1			
1.24	Процедура публичной защиты научной работы. Научный доклад студента вовремя защиты. Ответы на замечания, вопросы, недостатки в процессе проведения защиты.	1	2	ОПК-4.1-В1ОПК-6.1-У1			
1.25	Критерии оценки эффективности исследуемого объекта. /Ср/	1	4	ОПК-4.1-31			
1.26	Критерии и показатели качества исследования. /Ср/	1	4	ОПК-6.1-31			
1.27	Методологический аппарат научного исследования. /Ср/	1	4	ОПК-4.1-31ОПК-4.1-У1 ОПК-6.1-31			
1.28	Работа над рукописью. Подготовка черновой рукописи. Композиция научной работы. Рубрикация текста. Язык и стиль исследования.	1	4	ОПК-6.1-У1ОПК-6.3-У1			
1.29	Выступления с докладами на научных конференциях, симпозиумах, собраниях. /Ср/	1	2	ОПК-6.1-В1ОПК-6.2-31			

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

- 1.Основные понятия научно-исследовательской работы.
- 2.Требования, предъявляемые к различным видам научных работ. Планирование работы над научной работой: рабочий план и план-проспект научной работы и требования к ним.
- 3.Композиция научной работы.
- 4.Язык и стиль научной работы (общие требования).
- 5.Развитие способности к абстрактному мышлению, анализу, синтезу в процессе сбора информации и подготовки научной работы.
- 6.Решение проблемы обеспечения правовой защиты объектов интеллектуальной собственности ученого.
- 7.Рекомендации по написанию научных статей.
- 8.Научная публикация - основная форма представления результатов исследования.
- 9.Стили речи в научных изданиях.
- 10.Виды научных публикаций.
- 11.Виды научных статей.
- 12.Структура статьи.
- 13.Оформление научной публикации.
- 14.Значение анализа и синтеза научно-технической и организационно-экономической информации, российского и зарубежного опыта в гостинично-сервисной деятельности при написании научной работы.
- 15.Этапы организации и проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов.
- 16.Стили речи в научных изданиях.
- 17.Виды научных публикаций.
- 18.Виды научных статей.
- 19.Структура статьи.
- 20.Оформление научной публикации.
- 21.Развитие способности к абстрактному мышлению, анализу, синтезу в процессе сбора информации и подготовки научного исследования.

22. Решение проблемы обеспечения правовой защиты объектов интеллектуальной собственности ученого.
23. Рецензия на статью, клише при написании рецензий.
24. Курсовая работа: понятие, виды.
25. Подготовка к написанию курсовой работы: выбор темы.
26. Сбор научной библиографии по теме курсовой работы.
27. Изучение научной литературы курсовой работы.
28. Отбор фактического (языкового) материала.
29. Требования к оформлению текста курсовой работы.
30. Роль научного руководителя при написании и оформлении курсовой работы.
31. Порядок защиты выпускной квалификационной работы.
32. Выпускная квалификационная работа (ВКР): понятие, виды.
33. Подготовка к написанию: выбор темы ВКР.
34. Сбор научной библиографии по теме ВКР.
35. Изучение научной литературы по теме ВКР.
36. Отбор фактического (языкового) материала по теме ВКР.
37. Требования к оформлению текста выпускной квалификационной работы.
38. Роль научного руководителя при написании и оформлении выпускной квалификационной работы.
39. Работа над рукописью выпускной квалификационной работы: подготовка и изложение предварительных материалов, структурирование работы, рубрикация текста, подготовка черновой рукописи.
40. Оформление выпускной квалификационной работы (основные требования). Представление основного и дополнительного текстового материала, введение иллюстративного (включая языковой) материала и схем, составление и оформление вспомогательных указателей, приложений и примечаний, оформление библиографического аппарата.
41. Правила перепечатки рукописи.
42. Порядок защиты выпускной квалификационной работы.

5.2. Темы письменных работ

Примерные темы рефератов:

1. Классификация научных исследований. Уровни научного исследования.
2. Проблема, гипотеза и теория как структурные компоненты теоретического познания.
3. Структурные элементы теории.
4. Факты, теоретические обобщения и законы как структурные элементы эмпирического исследования
5. Уровни методологии научных исследований.
6. Методы конкретно-социологического исследования
7. Анкетирование. Правила разработки анкеты и анкетного опроса
8. Интервьюирование.
9. Метод экспертных оценок.
10. Методы сводки, группировки и статистического анализа
11. Виды научных изданий.
12. Справочно-информационные издания.
13. Государственное руководство научно-исследовательской работой в России
14. Организация научных исследований в высших учебных заведениях
15. Организация научно-исследовательской работы в научных организациях.
16. Подготовка к защите.
17. Порядок защиты дипломной работы
18. Чтение, форма записи и технологии записывания: конспектирование, конспект
19. Тема, проблема, объект и предмет исследования
20. Научно-исследовательская работа магистрантов и ее формы.
21. Этапы научно-исследовательской работы.

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.

Примерный перечень тем научных работ по направлению 43.03.02 Туризм (бакалавриат):

1. Разработка мероприятий по участию туроператорской компании в выставочных мероприятиях (на примере туроператора)
2. Разработка и методическое обеспечение экскурсии.
3. Особенности приема и обслуживания иностранных туристов в период проведения мероприятий международного уровня.
4. Особенности прогнозирования создания новых видов турпродуктов и туруслуг в условиях конкуренции на примере деятельности рецептивного туроператора.
5. Особенности развития туризма и рекреации на особо охраняемых природных территориях (ООПТ).
6. Проект мероприятий по совершенствованию организации экскурсионного обслуживания туристов (потребителей) на туристском предприятии
7. Проект мероприятий по разработке стратегических партнерских программ туристских компаний с компаниями – представителями смежных отраслей (транспорт, связь, страхование, финансы и пр.) на предприятии
8. Разработка и организация культурно-познавательного тура с элементами археологических раскопок.
9. Пути развития внутреннего туризма с участием молодежных волонтерских организаций (на примере АНО «Ассамблея Туристских Волонтеров»).

13. Разработка туристского продукта для детей школьного возраста (на примере туроператора).
14. Разработка проекта туристского квеста по городу Казани и рекомендации по созданию мобильного приложения.
15. Разработка web-сайта турагентства и методы его продвижения (на примере турфирмы).
16. Охотничий туризм как перспективное направление туристско-рекреационной деятельности (на примере турфирмы).
17. Разработка туристско-экскурсионных проектов с применением технологий виртуальной и дополненной реальности.
18. Разработка и продвижение фототуров на территории региона (на примере Республики Татарстан).
19. Свадебный туризм как фактор повышения привлекательности туристской дестинации (на примере туроператора).
20. Совершенствование организации анимационных программ в туризме (на примере ...)
21. Совершенствование разработки туристского продукта для иностранных туристов (на примере туроператора)
22. Совершенствования системы управления рисками в турбизнесе (на примере)
23. Современное состояние и перспективы автобусного туризма в РТ (на примере)
24. Современное состояние и перспективы развития делового туризма в РТ (на примере)
25. Современное состояние и перспективы развития молодежного туризма в РТ (на примере)
26. Способы повышения конкурентоспособности массового туристского продукта (на примере)
27. Стимулирование потребителей (туристов) и пропаганда туристского продукта (на примере)
28. Стратегия антикризисного управления в турфирме (на примере)
29. Трансформация функций туристических агентств и агентских сетей при развитии информационных технологий (на примере)
30. Туристский кластер: методы и способы построения, эффективность использования (на примере)
31. Формирование бренда территории как ресурс развития внутреннего и въездного туризма (на примере)
32. Формирование комплекса продвижения туристских услуг (на примере)
33. Эффективность менеджмента человеческих ресурсов в туризме и пути её повышения (на примере)
34. Организация научного конгресс-туризма: проблемы и решения (региональный аспект)
35. Маркетинг услуг: продвижение туруслуг на иногородние рынки (на примере)
36. Разработка нового тура ... (вид туризма по выбору обучающегося (лечебнооздоровительного, пляжного, экскурсионного, спортивного, делового, религиозного, событийного, тематического или смешанных видов...) туризма (на примере...)).
37. Разработка нового маршрута ... (вид туризма по выбору обучающегося (лечебнооздоровительного, пляжного, экскурсионного, спортивного, делового, религиозного, событийного, тематического или смешанных видов...) по РТ
38. Проект мероприятий по развитию (совершенствованию) программ агротуризма (на примере)
39. Разработка рекомендаций по формированию креативной концепции предприятий туризма (на примере)
40. Проект мероприятий по развитию (совершенствованию) программ тематического туризма на примере
41. Проект мероприятий по развитию (совершенствованию) программ религиозного туризма на примере
42. Проект мероприятий по развитию (совершенствованию) программ делового туризма на примере
43. Проект мероприятий по развитию (совершенствованию) программ образовательного туризма на примере
44. Проект мероприятий по развитию (совершенствованию) программ конгрессного туризма на примере
45. Проект мероприятий по развитию (совершенствованию) программ экологического туризма на примере
46. Проект мероприятий по развитию (совершенствованию) программ событийного туризма на примере
47. Проект мероприятий по развитию (совершенствованию) программ агротуризма на примере
48. Проект мероприятий по развитию (совершенствованию) программ этнического туризма на примере
49. Проект мероприятий по развитию (совершенствованию) программ круизного туризма на примере
50. Проект мероприятий по разработке экскурсионных (туристских) программ для школьников на примере
51. Проект мероприятий по развитию (совершенствованию) программ молодежного туризма на примере.

5.3. Фонд оценочных средств

Вопросы для собеседования (устного опроса):

Основные этапы научно-исследовательской работы студента.

Составление плана исследовательской работы и установление сроков выполнения научной работы. Состав и содержание научной работы. Изучение актуальности, проводимого исследования. Планирование теоретической и практической части по теме исследования.

Виды информации (обзорная, справочная, реферативная). Виды изданий (статьи в реферируемых журналах, монографии учебники, государственные отраслевые стандарты, отчеты НИР, теоретические и технические публикации, патентная информация). Методы поиска литературы (использование библиотечных каталогов и указателей, межбиблиотечный абонемент, реферативные журналы, автоматизированные средства поиска, просмотр периодической литературы).

Порядок, формы, методы и процедура взаимодействия студента и научного руководителя. Особенности научной работы изюшка научного труда.

Критерии оценки эффективности исследуемого объекта (способа, процесса).

Параметры, контролируемые при исследованиях. Критерии и показатели качества исследования. Разновидности научных работ и требования, предъявляемые к ним. Современные формы подготовки исследований. Методологический аппарат научного исследования. Обработка результатов исследований и их анализ.

Тестовые вопросы:

1. Фраза «Теория - полководец, а факты ее солдаты» принадлежит известному итальянскому ученому, архитектору, скульптору, живописцу (подчеркните правильный ответ):

- а) П. Тосканелли;
- б) Леонардо да Винчи;
- в) Ф. Брунеллески;

- г) Дж.Саккери;
 д) С.Боттичелли;
 е) К.А. Сен-Симону.
2. Методология научного познания - это (подчеркните правильное значение):
 а) система взглядов на что-либо;
 б) система конкретных приемов или способов осуществления какого-либо исследования;
 в) способ применения старого знания для получения нового знания;
 г) учение о принципах, формах и способах научно-исследовательской деятельности;
 д) разработка плана проведения научных работ;
 е) учение об основах научно-исследовательской деятельности.
3. Формализация – это
 а) совокупность познавательных операций, обеспечивающая отвлечение от значения понятий и смысла выражения научной теории;
 б) мысленное отвлечение от несущественных частных свойств и связей объекта с целью выделения существенных признаков;
 в) исследование каких-либо процессов, явлений, систем путем построения и изучения моделей;
 г) совокупность приемов и закономерностей соединения отдельных частей объекта в единое целое;
 д) умозаключение от частного к общему (к некоторой гипотезе);
 е) нет правильного ответа;
 ж) совокупность приемов и закономерностей расчленения (мысленного или реального) предмета исследования на составляющие его части.
- Слово «метод» происходит от греческого «methodos», что означает (подчеркните правильный ответ):
 а) путь исследования,
 б) теория,
 в) учение;
 г) эссенциальность,
 д) объективная истинность;
 е) метаязык,
 ж) язык, средствами
 з) которого описываются свойства другого языка.

Практические работы:

Вариант №1

1. Определение понятия «ВКР», ее сущность, содержание. Научный метод.
2. Дана следующая тема научного исследования: «Экономические механизмы функционирования туризма на региональном уровне». Определить цели, задачи, объект, предмет данной темы ВКР, методы и методики исследования, выборку для опроса. Составить план исследования. Составить предполагаемую библиографию (20 возможных литературных источников).

Вариант №2

1. Комплексные научные исследования в сфере туризма.
2. Дана следующая тема научного исследования: «Исследование эффективности применения различных форм экономической поддержки малого бизнеса в туристской индустрии и разработка предложений по их совершенствованию». Определить цели, задачи, объект, предмет данной темы ВКР, методы и методики исследования, выборку для опроса. Составить план исследования. Составить предполагаемую библиографию (20 возможных литературных источников).

Вариант №3

1. Основные направления методологии научного исследования.
2. Дана следующая тема научного исследования: «Развитие кластерного подхода при формировании туристских дестинаций». Определить цели, задачи, объект, предмет данной темы ВКР, методы и методики исследования, выборку для опроса. Составить план исследования. Составить предполагаемую библиографию (20 возможных литературных источников).

Вопросы:

1. Продемонстрировать умение поиска нормативной документации по предложенной теме.
2. Продемонстрировать умение поиска научной литературы по предложенной теме.
3. Продемонстрировать умение поиска научных статей, опубликованных в периодических изданиях предложенной теме.
4. Продемонстрировать умение поиска сайтов в сети интернет в соответствии с предложенной темой.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Практическая работа.

Тестовые задания.

Доклад на заданную тему.

Ответ на вопрос экзаменационного билета (зачета)

В соответствии с требованиями ФГОС ВПО по направлению подготовки специалистов реализация компетентностного подхода предполагает использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся. В соответствии с этим при изучении дисциплины предусматривается использование следующих образовательных

технологий:

Традиционные методы обучения:

- лекции – обзорные, проблемные, лекции-беседы, лекции-дискуссии, лекции с разбором конкретных ситуаций, лекции пресс-конференции;
- семинарские занятия, на которых обсуждаются основные вопросы рассмотренные в лекциях, учебной литературе и раздаточном материале;
- предусмотрено обсуждение докладов, проведение «круглых столов», «мозговой штурм»;
- письменные домашние работы;
- самостоятельная работа студентов, в которую включается освоение статистических методов анализа информации и интерпретации результатов;
- консультации преподавателей, в том числе индивидуальные.

Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий. Применение интерактивных форм обучения предусматривает регулярное взаимодействие студентов с преподавателем и друг с другом и на доминирование активности учащихся в процессе обучения: «Преподаватель - студент» и «студент - преподаватель», «студент - студент». Это создает возможность студентам не только и не столько закрепить уже изученный материал, сколько изучить новый. Место преподавателя в интерактивном обучении сводится к направлению деятельности учащихся на достижение целей образовательного процесса. Основными составляющими интерактивного обучения, используемыми при изучении дисциплины, являются следующие интерактивные методы:

- тренинговые занятия, использование общественных ресурсов (приглашение специалиста, экскурсии),
- изучение и закрепление нового материала (интерактивная лекция, работа с наглядными пособиями, видеоматериалами).

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.

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. 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	Байбородова Л. В., Чернявская А. П.	Методология и методы научного исследования: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.2	Авровов В. А.	Процессы и оборудование. Моделирование, исследования, инновационные конструкторские разработки: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.3	Селетков С. Г.	Методология диссертационного исследования: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023

Л1.4	Афанасьев В. В., Грибова О. В., Уколова Л. И.	Методология и методы научного исследования: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.5	Глазков В. Н.	Методы научных исследований в сфере туризма и гостиничного дела: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.6	Коржув А. В., Антонова Н. Н.	Основы научно-педагогического исследования: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л1.7	Селетков С. Г.	Методология диссертационного исследования: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л1.8	Войтович С. А.	Правила оформления выпускных квалификационных работ (ВКР): учебно-методическое пособие	Омск: СибАДИ, 2020
Л1.9		Научные исследования при выполнении магистерских выпускных квалификационных работ: учебное	Железнодорожск: СПСА, 2020
Л1.10	Федотов А. И., Князев И. М., Корытов М. С.	Научные исследования аспирантов: информатика и вычислительная техника: учебно-методическое пособие	Омск: СибАДИ, 2021
Л1.11	Кириллина Ю. В., Лагунова А. Д., Бергер Е. Г.	Требования к оформлению отчетов по практикам, курсовым работам и ВКР бакалавров и магистров	Москва: РТУ МИРЭА, 2022
Л1.12	Леонович А. А.	Научные исследования, изобретательство и авторское право: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлениям подготовки магистратуры	Санкт-Петербург: СПбГЛТУ, 2023
Л1.13	Давыдович А. Р., Романов С. М., Гриненко С. В., Сердюкова Н. К.	Руководство и сопровождение ВКР в форме стартапа по заказу организаций и предприятий сферы туризма: метод. рекомендации	Сочи: СГУ, 2021
Л1.14	Голованова В. Н.	Научные исследования и разработки молодых ученых: материалы научно-практической конференции аспирантов и молодых ученых, посвященной дню аспиранта (20 января 2023 года)	Ульяновск: УлГУ, 2023
6.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Коротков А. В.	Маркетинговые исследования: учебник для бакалавров	Москва: Юрайт, 2022
Л2.2	Артемьева О. А.	Качественные и количественные методы исследования в психологии: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.3	Плаксин А. М., Рожкова Т. Н., Сергеева Н. С.	Диссертация: формирование, этапы выполнения, организация защиты и оформление документов	Челябинск: ЮУрГАУ, 2010
Л2.4	Маннанов М. А.	Написание и оформление выпускной квалификационной работы по истории. Шпаргалка для Студентов: учебно-методическое пособие	Уфа: БГПУ имени М. Акмуллы, 2014
Л2.5	Кравчук Т. А.	Написание и оформление проекта по дисциплине «Организационное проектирование и управление проектами» по направлению подготовки 43.04.02 «Туризм»: методические рекомендации	Омск: СибГУФК, 2016
Л2.6	Миронов В. В., Подъякова Н. А.	Выполнение и оформление выпускных квалификационных работ: учебное пособие	Новосибирск: НГТУ, 2014
Л2.7	Якуничева О. Н., Прокофьева А. П.	Написание и оформление курсовых и выпускных квалификационных работ: учебное пособие для СПО	Санкт-Петербург: Лань, 2023
Л2.8	Сачук А. Ю., Семкин Д. С.	Оформление курсовых и выпускных квалификационных работ: учебно-методическое пособие	Омск: СибАДИ, 2024
Л2.9	Лобарь С. Г., Малишевский А. В., Балясникова Е. А.	Оформление и подготовка рукописей: методические рекомендации для преподавателей	Санкт-Петербург: СПбГУ ГА им. А. А. Новикова, 2024

Л2.10	Кремер Н. Ш., Путько А., Тришин И. М., Фридман М. Н.	Исследование операций в экономике: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.11	Байкова Л. А.	Научные исследования в профессиональной деятельности психолого-педагогического направления: учебник	Москва: Юрайт, 2025
Л2.12	Петрик Л. С., Павлова А. В., Хадиуллина Р.Р.	Основы подготовки и написания выпускных квалификационных работ: учебно-методическое пособие для магистрантов направления 43.04.01 «сервис»	Казань: Поволжский ГУФКСИТ, 2024
Л2.13	Дубровко Е. Н.	Подготовка, оформление и защита дипломной работы: практическое руководство: для студентов специальностей 6-05-0222-01 «история», 6-05-0322-03 «музейное дело и охрана историко-культурного наследия»	Гомель: ГГУ имени Ф.Скорины, 2025
Л2.14	Лебедева Т. В.	Научные исследования и разработки в области дизайна и технологий: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (г. Кострома, 26-28 марта 2025 г.)	Кострома: КГУ, 2025
Л2.15	Воробьева О. Ф., Воронкова А. А., Котова О. В.	Оформление и презентация результатов научного исследования: учебно-методическое пособие	Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2025

6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы

Э1	

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 NL Academic Edition Windows 7 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	Материально-техническая база: - аудитория для проведения лекционных и практических занятий; - комплект презентационного оборудования (компьютер, проектор или интерактивная доска, экран, звуковоеобеспечение): компьютер ICL RAY, проектор Casio, экран настенный Projecta, или интерактивная доска SMARTBoard 685i5 со встроенным проектором UF75W, акустическая система активная Sven (2x25 Вт) - доступ к Интернету; Для организации самостоятельной работы студентам предоставляется электронный читальный зал и читальныйзал библиотеки. - абонемент 269,28 кв.м.: персональный компьютер ICL RAY – 4 шт., доступ к Интернет, МФУ Xerox Phaser 3320,МФУ Xerox PS Fax, МФУ HP Laserjet V1530 MFP; - электронный читальный зал 108 кв.м.: интерактивная доска SMART Board 685i5 со встроенным проекторомUF75W, персональный компьютер ICL RAY, МФУ Xerox Phaser 3320 XPS – для сотрудника электронногочитального зала и 29 шт. персональных компьютеров ICL RAY – для читателей, доступ к Интернет ресурсам; - читальный зал 1130,42 кв.м: Инфомат ЭСБУС, 88 посадочных мест для читателей.

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.

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

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?". Непросто запоминать, 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

Культурология

Закреплена за кафедрой	Кафедра социально-гуманитарных дисциплин		
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: зачеты 3	
в том числе:			
аудиторные занятия	34		
самостоятельная работа	38		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
Неделя	16 5/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	18	18	18	18
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 изучения культурологии — формирование целостного понимания культуры как системы, анализ ее сущности, происхождения, функций и роли в жизни человека и общества, а также развитие у человека способности к культурной рефлексии и творческой деятельности для осмысления социокультурной реальности

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	История России	
2.1.2	Философия	
2.1.3	Основы российской государственности	
2.1.4	Обучение служением	
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	
2.2.2	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	
2.2.3	Туристско-рекреационное проектирование территорий	

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

Уметь:

умеет выражать свою гражданскую идентичность – принадлежность к государству, обществу, культурному и языковому пространству страны, осознает принятие на себя ответственности за будущее страны

УК-5.2:Выражает приверженность традиционным российским ценностям, проявляет активную гражданскую позицию и гражданскую солидарность

Знать:

знает традиционные российские ценности

Уметь:

умеет выражать приверженность традиционным российским ценностям, проявляет активную гражданскую позицию и гражданскую солидарность

УК-5.3:Эффективно применяет рефлексивные практики для осмысления результатов и присвоения опыта реализации социально-ориентированных проектов; осознания взаимосвязей между академическими знаниями, гражданственности и позитивными социальными изменениями

Знать:

знает рефлексивные практики для осмысления результатов и присвоения опыта реализации социально-ориентированных проектов

Уметь:

умеет осознавать взаимосвязи между академическими знаниями, гражданственности и позитивными социальными изменениями

Владеть:

владеет навыками применения рефлексивных практик для осмысления результатов и присвоения опыта реализации социально-ориентированных проектов

УК-5.4:Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношение к историческому наследию и культурным традициям

Знать:

знает историческое наследие и культурные традиции народов России

Уметь:

умеет демонстрировать толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношение к историческому наследию и культурным традициям

УК-5.5:Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп

Знать:

знает культурные особенности и традиции различных социальных групп

Владеть:

владеет навыками использования информации о культурных особенностях и традициях различных социальных групп

УК-5.6:Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира

Знать:

знает этапы исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира

Уметь:

умеет проявлять в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира

УК-5.7:Сознательно выбирает ценностные ориентиры и гражданскую позицию; аргументировано обсуждает и решает проблемы мировоззренческого, общественного и личностного характера

Уметь:

умеет осознанно выбирать ценностные ориентиры и гражданскую позицию; аргументировано обсуждает и решает проблемы мировоззренческого, общественного и личностного характера

УК-5.8:Воспринимает историю России в контексте мирового исторического развития и Отечественной самобытности

Знать:

знает историю России

Уметь:

умеет воспринимать историю России в контексте мирового исторического развития и Отечественной самобытности

УК-5.9:Учитывает при социальном и профессиональном общении историческое наследие различных социальных групп, этносов, конфессий и мировых религий

Владеть:

владеет навыками использования при социальном и профессиональном общении историческое наследие различных социальных групп, этносов, конфессий и мировых религий

УК-5.10:Учитывает при социальном и профессиональном общении социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий, включая философские и этические учения

Знать:

знает социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий

Уметь:

умеет учитывать при социальном и профессиональном общении социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий

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	Культура как объект научного анализа /Тема/	3	0				
1.2	Культура как объект научного анализа: структура, функции, типологии /Лек/	3	2	УК-5.2-31 УК-5.3-31 УК-5.4-31 УК-5.5-31 УК-5.6-31 УК-5.8-31 УК-5.10-31			
1.3	Культура как знаковая система. /Лек/	3	2	УК-5.2-31 УК-5.3-31 УК-5.4-31 УК-5.5-31 УК-5.6-31 УК-5.8-31 УК-5.10-31			

1.4	Культурология как наука. Культура: понятие, предмет, объект, метод. Структура и функции культуры /Пр/	3	4	УК-5.1-У1 УК-5.2-У1 УК-5.3-У1 УК-5.3-В1 УК-5.4-У1 УК-5.5-В1 УК-5.6-У1 УК-5.7-У1 УК-5.8-У1 УК-5.9-В1 УК-5.10-У1			
1.5	культура как знаковая система: семиотика и герменевтика /Пр/	3	2	УК-5.1-У1 УК-5.2-У1 УК-5.3-У1 УК-5.3-В1 УК-5.4-У1 УК-5.5-В1 УК-5.6-У1 УК-5.7-У1 УК-5.8-У1 УК-5.9-В1 УК-5.10-У1			
	Раздел 2. модуль 2						
2.1	История мировой культуры /Тема/	3	0				
2.2	Основные сферы культурной деятельности /Лек/	3	4	УК-5.2-31 УК-5.3-31 УК-5.4-31 УК-5.5-31 УК-5.6-31 УК-5.8-31 УК-5.10-31			
2.3	История мировой культуры /Лек/	3	4	УК-5.2-31 УК-5.3-31 УК-5.4-31 УК-5.5-31 УК-5.6-31 УК-5.8-31 УК-5.10-31			
2.4	Этапы исторического развития российской культуры /Лек/	3	4	УК-5.2-31 УК-5.3-31 УК-5.4-31 УК-5.5-31 УК-5.6-31 УК-5.8-31 УК-5.10-31			
2.5	Основные сферы культурной деятельности человека /Пр/	3	4	УК-5.1-У1 УК-5.2-У1 УК-5.3-У1 УК-5.3-В1 УК-5.4-У1 УК-5.5-В1 УК-5.6-У1 УК-5.7-У1 УК-5.8-У1 УК-5.9-В1 УК-5.10-У1			

2.6	Этапы развития мировой и российской культуры /Пр/	3	4	УК-5.1-У1 УК-5.2-У1 УК-5.3-У1 УК-5.3-В1 УК-5.4-У1 УК-5.5-В1 УК-5.6-У1 УК-5.7-У1 УК-5.8-У1 УК-5.9-В1 УК-5.10-У1			
2.7	Творческий проект "Создание художественного образа" /Пр/	3	4	УК-5.1-У1 УК-5.2-У1 УК-5.3-У1 УК-5.3-В1 УК-5.4-У1 УК-5.5-В1 УК-5.6-У1 УК-5.7-У1 УК-5.8-У1 УК-5.9-В1 УК-5.10-У1			
2.8	Самостоятельная работа /Ср/	3	38	УК-5.1-У1 УК-5.2-31 УК-5.2-У1 УК-5.3-31 УК-5.3-У1 УК-5.3-В1 УК-5.4-У1 УК-5.4-31 УК-5.5-31 УК-5.5-В1 УК-5.6-У1 УК-5.6-31 УК-5.7-У1 УК-5.8-31 УК-5.8-У1 УК-5.9-В1 УК-5.10-31 УК-5.10-У1			

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы для собеседования

1. Раскройте содержание понятий и явлений «Культурология, её предмет, объект, методологическая база».
2. Определите место культурологии в системе гуманитарных наук. Дайте обоснование.
3. Объясните этимологию слова «культура», раскройте историю развития понятия.
4. Поясните многообразие определений термина.
5. Выявите определяющие доминанты дефиниции «культура» в основных культурологических школах:
6. Эволюционизм и диффузионизм (Э. Тэйлор, Л. Морган, Дж. Фрэзер).
7. Теории культурно-исторических типов и «локальных цивилизаций» (Н.Я. Данилевский, О. Шпенглер, А. Тойнби).
8. Структурно-функциональный подход (Э. Дюркгейм, Б. Малиновский, Т. Парсонс).
9. «Идеальные типы» культуры (М. Вебер).
10. Культура как система ценностей (В. Дильтей, Г. Зиммель, М. Шелер).
11. Игровая концепция культуры (И. Хейзинга).
12. Психоаналитические концепции культуры (З. Фрейд, К. Юнг, Э. Фромм).
13. Структуралистская модель культуры (К. Леви-Стросс, М. Фуко).
14. Феноменологические концепции культуры (П. Флоренский, А.Ф. Лосев, М.М. Бахтин).
15. Объясните особенности культуры как системы: потребности, деятельность, отношения, нормы, институты, сознание.
16. Объясните понятие культурной статики и культурной динамики, синхронии и диахронии.
17. Дайте объяснение развитию межкультурных коммуникаций в современной Европе, Азии и России. Определите общее и особенное
18. Выявите этапы эволюции мировой культуры. Дайте понятие периодизации мировой культуры.
19. Какова структура культуры и ее различные критерии.

20. Духовная и материальная культура. Специфика материальной культуры и её основные компоненты. Структура духовной культуры.
21. Этническая и национальная, элитарная и массовая. культура.
22. Культура повседневности: труд, быт, досуг.
23. Функции культуры: хозяйственная (освоение природы), накопления и трансляции опыта, социализации и защиты, познавательная, регулятивная, ценностная, семиотическая.
24. Типология культуры как научная проблема, принципы типологического описания.
25. Единство и многообразие культур. Тип культуры как целостная модель общечеловеческого образа жизни, историческая ступень в развитии общества.
26. Общественно-исторические типологии культуры.
27. Объясните два подхода к пониманию культуры: - циклический (цивилизационный): как совокупности уникальных цивилизаций; - линейный (эволюционный): как прогрессивного развития «от низшего к высшему».
28. Объясните два подхода к пониманию культуры: Цивилизационный подход (Л. Мечников, Н.Я. Данилевский, О. Шпенглер, А. Тойнби). - Эволюционный подход (К. Маркс, К. Ясперс, Х. Ортега-и Гассет, Д. Белл, Д. Фейхтман).
29. Дихотомия «восток-запад» как базовая типология общественно-исторического направления в культурологии.
30. Социологические типологии (Т. Элиот, Т. Парсонс, П. Сорокин).
31. Психологические типологии (И. Баховен, Ф. Ницше, Р. Бенедикт, М. Мид).
32. Человек и культура: понятия «человек», «личность», «индивид».
33. Человек как объект и субъект культуры. Свойства человека как субъекта культуры.
34. Исторические типы «культурных личностей» - европейский, древнекитайский, индийский.
35. Экзистенциальные потребности личности как основа культурной деятельности (Э.Фромм).
36. Виды и критерии культурной деятельности.
37. Социокультурные роли личности. Социокультурная идентичность и её формы.
38. Социализация, виды культурной социализации: инкультурация, аккультурация, ассимиляция, колонизация, геттоизация.
39. Социальные институты культуры.
40. Понятия ценности, нормы и регулятивы. Типологии ценностей.
41. Объективация духовных ценностей в политике, праве, морали, религии, науке и философии.
42. «Социальный характер» как система ценностных ориентаций. Типы социальных характеров.
43. Информационно-семиотическая школа культурологии (Ф. де Соссюр, Э.Кассирер).
44. Понятия знака, символа, языка культуры, кода культурной системы. «Философия символических форм» Э. Кассирера.
45. План выражения и план содержания (означающее и означаемое) в знаке. Типы знаковых систем и языков культуры.
46. Герменевтика. Культурологический текст и его интерпретация.
47. Культура и коммуникация. Типы, формы и функции коммуникации. Межкультурная коммуникация.
48. Специализированные области культуры, базовая структура и функции.
49. Религия: Монотеизм и политеизм. Мировые и региональные религии. Историческая эволюция религиозных форм.
50. Искусство: определение, функции (эстетическая, познавательная, идеологическая, коммуникативная, эвристическая), структура.
51. Эстетический аспект культуры личности.
52. Виды искусства (временные, пространственные, пространственно-временные). Стили в искусстве.
53. Многообразие художественных направлений в искусстве XX века (символизм, импрессионизм, экспрессионизм, акмеизм, футуризм, фовизм, кубизм, абстракционизм, дадаизм, сюрреализм).
54. Роль искусства в становлении общества и человека.
55. Наука: определение, функции (познавательная, аксиологическая, мировоззренческая, эвристическая, производительная сила), структура.
56. Этапы развития науки.
57. Типы научной рациональности. Научно-техническая революция и её оценки (сциентизм, антисциентизм).
58. Докажите, что Россия - это составная часть общеевропейского цивилизационного пространства.
59. Раскройте закономерности формирования ранних форм культуры на Востоке и Западе.
60. В чем заключается единство и многообразие русской культуры в её исторической ретроспективе.

Практическая работа 1

Выберите картину или скульптуру. Изучите композицию, замысел, язык и символику художественного образа конкретного произведения искусства .

Практическая работа 2

Косплей: попытайтесь воспроизвести художественный образ (косплей) по заданному образцу из фондов мирового искусства:

– для девушек: подготовить соответствующий антураж и воспроизвести себя (по выбору) в образе:

- Нефертити;

- «Девушки с жемчужной сережкой» с картины голландского художника XVII века Яна Вермеера;

- «Девушки в футболке» советского художника 1930-х годов Александра Самохвалова;

- «Девушки с веслом» скульпторов 1930-х годов Ивана Шадра или Ромуальда Иодко.

– юношам: подготовить соответствующий антураж и воспроизвести себя (по выбору) в образе:

- скульптуры Микеланджело «Давид»;

- древнегреческой скульптуры «Мальчик, вынимающий занозу»;
 - «Дискобол» древнеримского скульптора Мирона;
 - «Булыжник – оружие пролетариата» советского скульптора 1930-х годов Ивана Шадра.
- Косплей может быть создан студентами по произвольному собственному выбору.

Тесты по истории мировой культуры

- 1 «Отцом» греческой трагедии называют
 - а) Софокла
 - б) Еврипида
 - в) Аристофана
 - г) Эсхила
2. «Отцом» греческой комедии называют
 - а) Софокла
 - б) Еврипида
 - в) Аристофана
 - г) Эсхила
3. Автор «Антигоны», трагедий о царе Эдипе
 - а) Софокл
 - б) Еврипид
 - в) Аристофан
 - г) Эсхил
4. Автор «Медеи», «Троянок»
 - а) Софокл
 - б) Еврипид
 - в) Аристофан
 - г) Эсхил
5. Центры культуры эпохи эллинизма
 - а) Афины, Дельфы
 - б) Спарта
 - в) Милет, Эфес
 - г) Александрия, Пергам, Сиракузы
6. Термин «космополит» переводится как
 - а) гражданин полиса
 - б) последователь иудаизма
 - в) гражданин мира
 - г) язычник
7. В эпоху эллинизма возникают философские школы
 - а) киников, стоиков, эпикурейцев
 - б) милетцев, элеатов
 - в) пифагорейцев
 - г) Академия Платона и Лицей Аристотеля
- 8.. Пергамский алтарь Зевса, статуя Колосса Родосского, Фаросский маяк – сооружения эпохи
 - а) Древнего Рима
 - б) Греции периода архаики
 - в) Греции периода классики
 - г) Греции периода эллинизма
9. «Пайдейя» – важнейшее понятие культуры
 - а) Древней Индии
 - б) Древнего Китая
 - в) Древней Греции
 - г) Древнего Рима
10. «Греция – культура, Рим – цивилизация» – это точка зрения
 - а) Данилевского
 - б) Шпенглера
 - в) Ницше
 - г) Фрейда

11. Пантеоны – храмы, посвященные всем богам, стали строить
а) в Древнем Риме
б) в Греции периода архаики
в) в Греции периода классики
г) в Греции периода эллинизма
12. Амфитеатр Флавиев более известен под названием
а) Форум Романум
б) Форум Траяна
в) Колизей
г) Пантеон
13. Основателем римской литературы считается
а) Тит Ливий
б) Полибий
в) пленный грек Андроник
г) Вергилий
14. Идея творения культуры Богом формируется в
а) античности
б) в Средние века
в) в эпоху Возрождения
г) в Новое время
15. Идея направленности развития, истории появляется в
а) античности
б) в Средние века
в) в эпоху Возрождения
г) в Новое время
16. Кельнский собор, собор Парижской богородицы являются образцами
а) романского стиля
б) стиля барокко
в) стиля рококо
г) готического стиля
17. Базилика Сант Амброджио является образцом
а) романского стиля
б) стиля барокко
в) стиля рококо
г) готического стиля
18. Понятие гения как человека, стоящего по своему таланту выше других и достойного поэтому поклонения, формируется
а) античности
б) в Средние века
в) в эпоху Возрождения
г) в Новое время
19. Расцвет инквизиции происходит
а) в античности
б) в Средние века
в) в эпоху Возрождения
г) в Новое время
20. Автор «Божественной комедии»
а) Данте Алигьери
б) Франческо Петрарка
в) Джованни Боккаччо
г) Джотто
21. Донателло, Мазаччо, Сандро Боттичелли – представители
а) Проторенессанса
б) Раннего Возрождения
в) Высокого Возрождения
г) Позднего Возрождения
22. Картины «Весна», «Рождение Венеры» принадлежат кисти

- а) Мазаччо
- б) Боттичелли
- в) Рафаэля
- г) Тициана

23. Купол собора Св. Петра в Ватикане был спроектировал

- а) Джотто
- б) Леонардо да Винчи
- в) Микеланджело
- г) Брунеллески

24. Лопе де Вега, Сервантес, Эль Греко – представители

- а) итальянского Возрождения
- б) Северного Возрождения
- в) эпохи барокко
- г) испанского Возрождения

25. Перевод Библии на немецкий язык осуществил

- а) Ф. Рабле
- б) М.Монтень
- в) Кальвин
- г) Мартин Лютер

26. Барокко, классицизм, рококо, сентиментализм являются художественными стилями

- а) античности
- б) Средних веков
- в) эпохи Возрождения
- г) Нового Времени

27. Опера возникает в

- а) античности
- б) Средние века
- в) в эпоху Возрождения
- г) в эпоху барокко

28. Вольтер, Дидро, Руссо – выдающиеся мыслители

- а) итальянского Возрождения
- б) Северного Возрождения
- в) французского Просвещения
- г) немецкого Просвещения

29. Деизм, антиклерикализм, рационализм – черты мировоззрения

- а) античности
- б) Средних веков
- в) Возрождения
- г) Просвещения

30. Рококо – художественный стиль

- а) античности
- б) Средних веков
- в) Возрождения
- г) Просвещения

31. Расин, Корнель, Мольер

- а) французские драматурги представители классицизма
- б) французские художники представители классицизма
- в) французские композиторы
- г) немецкие композиторы

32. Гейне, Байрон, Мицкевич

- а) художники-реалисты
- б) художники - импрессионисты
- в) поэты –романтики
- г) композиторы-романтики

33. Шуберт, Лист, Шопен

- а) художники-реалисты

- б) художники - импрессионисты
- в) поэты –романтики
- г) композиторы-романтики

34. Писатели-реалисты XIX века

- а) Гейне, Байрон, Мицкевич
- б) Теккереи, Диккенс, Бальзак
- в) Рембо, Верлен, Бодлер
- г) Вяч.Иванов, А.Белый, В.Хлебников

35. Французские поэты символисты

- а) Гейне, Байрон, Мицкевич
- б) Теккереи, Диккенс, Бальзак
- в) Рембо, Верлен, Бодлер
- г) Вяч.Иванов, А.Белый, В.Хлебников

36. Символизм – художественное направление, сложившееся

- а) в Италии в эпоху Возрождения
- б) в эпоху барокко
- в) в Европе в 60-70-е гг. XIX века
- г) в середине XX века

37. Импрессионизм – художественное направление, сложившееся

- а) в Англии в 17 веке
- б) во Франции в 70-е годы XIX века
- в) в Италии в эпоху Возрождения
- г) в Германии в эпоху Реформации

38. Художники-импрессионисты

- а) Ван Гог, Гоген, Матисс
- б) К.Моне, Э.Мане, Э.Дега
- в) Караваджо, Тициан, Джорджоне
- г) И.Босх, А.Дюрер, П.Брейгель

39. Фовизм, кубизм, абстракционизм являются направлениями

- а) в искусстве авангарда
- б) эпохи барокко
- в) эпохи Возрождения
- г) эпохи Просвещения

40. В.Кандинский, К.Малевич – представители

- а) импрессионизма
- б) реализма
- в) романтизма
- г) абстракционизма

41. Сюрреализм – направление в искусстве, возникшее

- а) во Франции в 20-е годы XX века
- б) в Англии в сер. XIX века
- в) в Германии в эпоху Просвещения
- г) в Италии в эпоху Возрождения

42. Выдающиеся драматурги Древней Греции

- а) Эсхил, Софокл, Еврипид
- б) Фалес, Анаксимандр, Анаксимен
- в) Марк Аврелий, Сенека, Эпиктет
- г) Мирон, Фидий, Поликлет

43. Культурная доминанта средневековья

- а) наука
- б) религия
- в) искусство
- г) мораль

45. «Классическая модель культуры», важнейшие элементы которой - рационализм, историзм и гуманизм, формируется

- а) в античности
- б) в эпоху Возрождения

в) в эпоху Просвещения

г) в новейшее время

45. Важнейшее понятие религиозно-философских систем Древней Индии, выражающее «закон воздаяния»

а) нирвана

б) дхарма

в) карма

г) кама

46. Появление пейзажной живописи происходит

а) в античности

б) в эпоху готического средневековья

в) в Северном Возрождении

г) в эпоху барокко

47. Возникновение ордерной архитектуры происходит

а) в Древней Греции эпохи архаики

б) в Древней Греции эпохи классики

в) в Древней Греции эпохи эллинизма

г) в Древней Индии

48. Культурология изучает

а) историю искусства и религий

б) отношения людей в истории

в) эстетические, научные, нравственные ценности

г) культуру как целостное образование

49. Эпоха плюрализма несовместимых ценностей, традиций, норм, обусловившего невозможность единой картины мира – это

а) эллинизм

б) постмодернизм

в) Возрождение

г) барокко

50. Строгая иерархия жанров, их деление на «высокие» и «низкие» характерна для

а) классицизма

б) барокко

в) модерна

г) реализма

51. Автор игровой концепции культуры

а) К.Ясперс

б) О.Шпенглер

в) Дж. Тойнби

г) Й. Хейзинга

52. Расцвет древнегреческой культуры происходи в период

а) архаики

б) классики

в) эллинизма

г) «золотого века»

53. Брахма, Шива, Вишну – важнейшие божества

а) буддизма

б) конфуцианства

в) брахманизма

г) индуизма

54. Первые университеты в Европе возникают

а) в Древней Греции

б) в Средние века

в) в эпоху Просвещения

г) в XIX веке

55. Философ, выделивший в культуре «дионисийское» и «аполлоновское» начала,

а) И.Кант

б) Ф.Гегель

- в) Л.Фейербах
- г) Ф.Ницше

56. Художники Северного Возрождения

- а) Ван Гог, Гоген, Матисс
- б) К.Моне, Э.Мане, Э.Дега
- в) Караваджо, Тициан, Джорджоне
- г) И.Босх, А.Дюрер, П.Брейгель

57. Термин «декаданс» употребляется для обозначения кризисных явлений в культуре

- а) Западной Европы к.19-н.ХХ веков
- б) Древней Греции к.4 –сер. 2 веков до н.э.
- в) Древнего Рима 3 века до н.э.
- г) Западной Европы эпохи контрреформации

58. Выдающиеся композиторы эпохи барокко

- а) Бах, Вивальди, Гендель
- б) Лист, Шопен, Вагнер
- в) Шуман, Шуберт, Вебер
- г) Верди, Доницетти, Пуччини

59. «Массовая культура» – это феномен, занимающий особое место в культуре

- а) Средних веков
- б) античности
- в) Возрождения
- г) современного общества

60. Куртуазный стиль складывается

- а) в эпоху барокко
- б) в рыцарской культуре средневековья
- в) в эпоху Просвещения
- г) в эпоху Северного Возрождения

61. Эпоха эллинизма – это

- а) эпоха расцвета греческих полисов, «золотой век» Афин
- б) эпоха кризиса полисов
- в) эпоха упадка Римской империи
- г) эпоха перехода от феодального общества к буржуазному

62. Выдающиеся римские философы- стоики

- а) Марк Аврелий, Сенека, Эпиктет
- б) Вергилий, Гораций, Овидий
- в) Мирон, Поликлет, Фидий
- г) Эсхил, Софокл, Еврипид

63. Формирование научной картины мира происходит

- а) в античности
- б) в Новое время
- в) в Средние века
- г) в ХХ веке

64. Представители теории локальных цивилизаций

- а) К.Маркс и Ф.Энгельс
- б) И.Кант, Ф.Гегель
- в) А.Шопенгауэр, Ф.Ницше
- г) А.Данилевский, О.Шпенглер

65. Стремление к целостному, недифференцированному восприятию мира – определяющая черта

- а) восточных культур
- б) античной культуры
- в) культуры Возрождения
- г) культуры постмодерна

66. Возникновение национальных литератур происходит

- а) в Средние века
- б) в эпоху Возрождения
- в) в эпоху Просвещения

г) в XIX веке

67. В конфуцианстве в качестве единого всеобщего начала выступает

- а) дао
- б) логос
- в) дух
- г) космос

68. Величайшие художники эпохи барокко

- а) Э. Дега, Э.Мане, К.Моне
- б) П.Сезанн, П.Гоген, Ван Гог
- в) Тициан, Караваджо, Джоджоне
- г) Рубенс, Ван Дейк, Рембрандт

69. В культуре представлены

- а) ценности религии, науки и искусства
- б) природные явления
- в) неприродные, «искусственные» образования
- г) окружающий человека мир, в том числе природа

70. Протестантизм возникает

- а) в Средние века
- б) в эпоху Просвещения
- в) в ходе Реформации
- г) в ходе контрреформации

71. «Сунна» – это

- а) древнеиндийская поэма
- б) сборник мусульманских преданий
- в) древнеримская комедия
- г) древнекитайская пьеса

72. Появление бытового жанра в европейской живописи происходит

- а) в Древнем Риме
- б) в эпоху Просвещения
- в) в Северном Возрождении
- г) в эпоху эллинизма

73. В древнекитайской культурной традиции принцип гуманности, человеколюбия выражается понятием

- а) ли
- б) жэнь
- в) дао
- г) инь

74. Термин «репрессивная культура» принадлежит

- а) К.Марксу
- б) З.Фрейду
- в) Ф.Ницше
- г) О.Шпенглеру

75. Мирон, Поликлет, Фидий – выдающиеся

- а) драматургу Древней Греции
- б) скульпторы Древней Греции
- в) философы Древней Греции
- г) поэты Древнего Рима

76. Теоцентризм, антропоцентризм, символизм – ведущие черты мировоззрения

- а) античности
- б) Средних веков
- в) Возрождения
- г) Просвещения

77. Романский стиль – художественный стиль

- а) Древней Греции
- б) Римской республики
- в) Римской империи
- г) Средних веков

78. Идея «освобождения» и личного спасения является основой

- а) буддизма
- б) индуизма
- в) брахманизма
- г) конфуцианства

79. Просвещение – это эпоха в европейской истории, характеризующаяся

- а) формированием светской культуры, гуманистического сознания
- б) традиционализмом, застойностью культуры и искусства
- в) абсолютизацией интуитивного начала в искусстве
- г) верой в прогрессивное развитие общества на основе неуклонного совершенствования человеческого разума

80. Символизм,– акмеизм, имажинизм направления в художественной культуре

- а) Франции эпохи Просвещения
- б) России «Серебряного века»
- в) Италии эпохи Возрождения
- г) Германии эпохи Реформации

81. Возникновение античного театра связано с празднествами в честь

- а) бога Диониса
- б) богини Афродиты
- в) богини Минервы
- г) бога Юпитера

82. Художники постимпрессионисты

- а) Э.Дега, Э.Мане, К.Моне
- б) П.Сезанн, П.Гоген, Ван Гог
- в) Тициан, Караваджо, Джорджоне
- г) П.Рубенс, А. ван Дейк, Рембрандт

83. Художники позднего Возрождения

- а) Э.Дега, Э.Мане, К.Моне
- б) П.Сезанн, П.Гоген, Ван Гог
- в) Тициан, Караваджо, Джорджоне
- г) П.Рубенс, А. ван Дейк, Рембрандт

84. Идея социально-исторической и материально-экономической зависимости культуры от общественных условий принадлежит

- а) марксизму
- б) мыслителя Возрождения
- в) экзистенциальной философии
- г) представителям эпохи постмодерна

85. Веды – памятник духовной культуры

- а) Древнего Китая
- б) Древней Индии
- в) эпохи эллинизма
- г) эпохи Реформации

86. Космоцентризм, мифологизм, антропоцентризм – ведущие черты картины мира

- а) Средних веков
- б) античности
- в) Нового времени
- г) Древнего Китая

87. Романтизм, реализм, импрессионизм – художественные направления культуры

- а) эпохи Просвещения
- б) XIX века
- в) современной эпохи
- г) эпохи Возрождения

88. Традиции, ритуал и церемонии играют большую роль в культуре

- а) античности
- б) Древней Индии
- в) Древнего Китая
- г) эпохи барокко

89 . Культурная доминанта эпохи Просвещения

- а) религия
- б) наука
- в) искусство
- г) мораль

90. Вергилий, Гораций, Овидий –

- а) древнегреческие поэты
- б) древнеримские скульпторы
- в) древнеримские поэты
- г) древнеримские архитекторы

91. Парфенон – это

- а) храм Афины-Девы на афинском Акрополе
- б) сооружение в Древнем Риме
- в) название амфитеатра Флавиев
- г) древнегреческий храм на острове Родос

92. Понимание культуры как характеристики зрелости человеческого разума
присуще

- а) античному мышлению
- б) средневековому мышлению
- в) эпохе Просвещения
- г) современной эпохе

93. Представители сюрреализма

- а) Элюар, Лорка, Дали
- б) Малевич, Кандинский, Шагал
- в) Дерен, Вламник, Матисс
- г) Мане, Моне, Ренуар

94. Пракситель, Лисипп, Скопас –

- а) драматурги Древней Греции
- б) поэты Древнего Рима
- в) скульпторы Древней Греции
- г) художники Северного Возрождения

5.2. Темы письменных работ

Темы рефератов

1. История и динамика становления культурологического знания.
 2. Культурно-антропологические школы и концепции.
 3. Культурологическая концепция Л. Уайта.
 4. Критерии структурирования культурологического знания.
 5. Проблема определения предметной области культурологии в постмодернистских концепциях.
 6. Прикладная культурология: сферы применения.
- Эволюция понятия «культура» в истории человечества.
Компаративный (сравнительный) анализ определений культуры.
Концепция социокультурной динамики Л.Н. Гумилева.
«Глобальный эволюционизм» о будущем цивилизации.
Волновые и циклические модели социокультурной динамики.
Синергетическая модель социокультурной динамики.
Формы и механизмы культурных изменений.
Культура как информационная система.
Структурно-функциональный подход Т. Парсонса.
Понятие субкультуры и ее разновидности.
Концепция идеальных типов М. Вебера
Значение теории культурно-исторических типов Н.Я. Данилевского.
«Восток-Запад»: противостояние или диалог культур?
Историческая перспектива культуры национального типа: назад, к этнической культуре?
Мультикультурализм: решение проблемы или паллиатив
Концепция идеальных типов М. Вебера
Значение теории культурно-исторических типов Н.Я. Данилевского.
«Восток-Запад»: противостояние или диалог культур?
Историческая перспектива культуры национального типа: назад, к этнической культуре?
Мультикультурализм: решение проблемы или паллиатив
Функции языка культуры
Структурно-семиотические модели языка

Ю.М. Лотман о семиосфере
 Человек как текст
 Мода как знаково-символическая система
 Язык науки
 Знаково-символические коды искусства
 Специфика языка искусства
 Язык театральной коммуникации
 Архитектура как способ символического освоения пространства
 Цветовой язык православной религиозной символики
 Символика исламской культуры
 Функции религии
 Диверсификация религий в современном мире
 Историческая динамика соотношения религии и науки
 История становления науки
 Первобытная живопись как источник по истории культуры дописьменных цивилизаций
 Знаково-символические деформации в древнеегипетском искусстве.
 Загадки шумерской цивилизации.
 Сходство и различия древневосточных культур.
 Вклад древневосточных цивилизаций в сокровищницу мировой культуры.
 Величайшие памятники античного искусства
 Истоки и специфика средневековой символики
 Вклад эпохи Возрождения в сокровищницу мировой культуры.
 Первая научная революция: направления, ученые, открытия.
 Просвещение: его место в истории мировой культуры.
 Великие немецкие композиторы XVIII в.
 Художественные стили XIX века: причины разнообразия
 Истоки и специфика средневековой символики
 Темы рефератов
 Вклад эпохи Возрождения в сокровищницу мировой культуры.
 Первая научная революция: направления, ученые, открытия.
 Просвещение: его место в истории мировой культуры.
 Великие немецкие композиторы XVIII в.
 Художественные стили XIX века: причины разнообразия
 Истоки и специфика средневековой символики
 Вклад эпохи Возрождения в сокровищницу мировой культуры.
 Первая научная революция: направления, ученые, открытия.
 Просвещение: его место в истории мировой культуры.
 Великие немецкие композиторы XVIII в.
 Художественные стили XIX века: причины разнообразия
 Реформы Петра I и Екатерины II: в чем сходство и различия (по содержанию, целям, методам).
 Чем культура конца XVIII века отличается от культуры конца XVII века?
 Русская культура первой половины XIX века.
 Русская культура второй половины XIX века.
 Революционные и эволюционные течения русской общественной мысли XIX - начала XX вв.
 Основные стили русской художественной культуры XIX - начала XX вв.
 Русское меценатство как фактор развития русской культуры.
 Потери и достижения советского этапа развития российской культуры

5.3. Фонд оценочных средств

Вопросы для промежуточной аттестации

1. Предмет и объект культурологии. Основные подходы при их рассмотрении
2. Основные научные направления (школы) культурологии
3. Структура культурологического знания.
4. Выдающиеся российские культурологи.
5. Культура: проблема дефиниции.
6. Структура культуры. Структурно-функциональный подход Т.Парсонса.
7. Понятие субкультуры и ее разновидности.
8. Функции культуры.
9. Культурные изменения и кризисы культуры.
10. Типологии культур (циклические концепции)
11. Типологии культур (эволюционные концепции)
12. Типологии культур (социологические концепции)
13. Типологии культур (психологические концепции)
14. Дихотомия «Восток-Запад».
15. Человек как объект и субъект культуры. Свойства человека как субъекта культуры.
16. Виды и критерии культурной деятельности.
17. Культурная социализация и ее виды.

18. Понятия ценности, нормы и регулятива.
19. Информационно-семиотическая школа культурологии, ее категориальный аппарат.
20. Типы знаковых систем.
21. Герменевтика. Культурологический текст и его интерпретация.
22. Религия: Монотеизм и политеизм. Историческая эволюция религиозных форм.
23. Религия: Мировые и региональные религии.
24. Искусство: виды и стили искусства.
25. Наука: типы научной рациональности.
26. Научно-техническая революция и перспективы современной науки .
27. Первобытная культура.
28. Культура древних восточных цивилизаций.
29. Культура античности.
30. Средневековая культура: особенности, место в истории мировой культуры
31. Возрождение: вклад в мировую культуру.
32. Век Просвещения: смена мировоззренческих доминант.
33. Стилевая диверсификация европейской культуры в XIX в.
34. Модернизм и постмодернизм как социокультурные явления XX века.
35. Массовая и элитарная культура: феномены XX века.
36. Электронные коммуникации и их влияние на будущее мировой культуры.
37. Культура Древнерусского государства.
38. Золотая Орда и ее влияние на формирование российской культуры периода централизации российского государства.
39. Особенности российской средневековой культуры.
40. Реформы Петра I и Екатерина II: раскол русской культуры на «дворянскую» и «народную»
41. XIX век – «золотой» век русской культуры.
42. Культура советского периода: достижения и потери.
43. Культура современной России.

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., цель 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

Основная литература

1. Культурология [Текст]: учебник для бакалавров / Под ред. Ю.Н. Солонина, М.С. Кагана. - М: Юрайт, 2012. - 566 с.
2. Культурология: учебное пособие /авт.-сост. В.Л. Нестерова. - Ставрополь: СКФУ, 2017. - 206 с. - [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=466997> (07.09.2018).

Дополнительная литература:

1. Столяренко, Л. Д. Культурология [Текст] : краткий курс лекций / Л. Д. Столяренко, В. Е. Столяренко. - М : Юрайт, 2011. - 167 с.
2. Багдасарьян, Н.Г. Культурология [Текст] : учебник для бакалавров / Н. Г. Багдасарьян. - М. : Юрайт, 2014. - 556 с.

ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», необходимых для освоения дисциплины

1. Сайт Института философии РАН [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://iph.ras.ru>
2. Сайты: <http://philosophy.ru>, <http://filosof.historic.ru>, <http://antology.rchgi.spb.ru/>, <http://philos.msu.ru>, <http://filosofia.ru>, <http://psylib.org.ua/>, <http://www.philosophy.ru/>, <http://www.vehi.net/vehi/index.html>, <http://philosoff.ru/>, <http://www.zipsites.ru/psy/psylib/>, <http://www.gumfak.ru/filosof.shtml>, <http://intencia.ru/index.php>, <http://psylib.org.ua/books/#fil>, <http://www.ihitika.net>, <http://philosophylib1.narod.ru/>, <http://www.newlibrary.ru/>,
3. Сайты по персонaliaм: <http://www.nietzsche.ru/>, <http://sopenga.narod.ru/>, <http://losevaf.narod.ru/>, <http://artursh.liferus.ru/>, <http://losevaf.narod.ru/>, <http://sartre.hpsy.ru/>, <http://heidegger.narod.ru/>
4. Лань : электронно-библиотечная система / издательство Лань. – Санкт-Петербург, 2011. – Текст : электронный. – URL: <http://e.lanbook.com> (дата обращения: 04.09.2023). – Режим доступа: для зарегистрированных пользователей.
5. Юрайт : Электронно-библиотечная система : сайт. – Москва, 2013. –Текст: электронный. – URL: <https://urait.ru> (дата обращения: 04.09.2023). – Режим доступа: для зарегистрированных пользователей.
6. eLibrary.Ru : научная электронная библиотека : сайт. – Москва, 2000. – Текст: электронный. – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения 04.09.2023). – Режим доступа: для зарегистрированных пользователей.

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	A 101 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
7.4	A 102 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
7.5	A 103 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
7.6	A 106 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор EPSON, экран настенный Projecta, акустическая система, ЖК ТВ LG 55 дюймов, доступ к Интернету
7.7	A 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 (потокковая) - компьютер ICL RAY, проектор EPSON, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
7.16	C204 (потокковая) - компьютер ICL RAY, проектор EPSON, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
7.17	C205 (потокковая) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету
7.18	C207 (потокковая) - 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
7.53	

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 приобретает практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.

При необходимости следует обращаться за консультациями 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 отражение 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»**



Рабочая программа дисциплины
Автоматизированные системы управления в сфере
туризма

Закреплена за кафедрой	Кафедра информационных систем и фиджитал спорта		
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:		экзамены 3	
аудиторные занятия	48		
самостоятельная работа	24		
часов на контроль	36		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс> , <Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
Неделя	16 5/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	8	8	8	8
Практические	40	40	40	40
Итого ауд.	48	48	48	48
Контактная работа	48	48	48	48
Сам. работа	24	24	24	24
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	108	108	108	108

Автор (ы) программы:

Ст. преп., Ситдиков Алмаз Музалаянович



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 06.03.2025 г. № 8

Зав. кафедрой И.о. Любягина О.А.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1	1. Общепрофессиональная цель:
1.2	Сформировать у будущих бакалавров туризма системное представление о роли, возможностях и практиках применения современных информационно-коммуникационных и автоматизированных технологий в управлении деятельностью предприятий туристской индустрии.
1.3	2. Теоретико-методологическая цель:
1.4	Обеспечить усвоение обучающимися фундаментальных принципов работы современных информационных систем, технологий автоматизации, облачных сервисов, геоинформационных и мультимедийных решений, а также отечественных и зарубежных систем бронирования и резервирования.
1.5	3. Практико-ориентированная цель:
1.6	Развить умения и навыки самостоятельного применения инструментальных средств (табличные процессоры, СУБД, облачные платформы) и специализированного программного обеспечения (CRM, ERP, системы бронирования) для решения типовых и проектных задач в сфере туристско-экскурсионной деятельности.
1.7	4. Компетентностная цель:
1.8	Способствовать формированию у обучающихся ключевых общепрофессиональных и профессиональных компетенций

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Информационные технологии
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Пакеты прикладных программ для организаций туризма

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ	
ОПК-1: Способен применять технологические новации и современное программное обеспечение в туристской сфере	
ОПК-1.1: Осуществляет поиск, анализ, отбор технологических новаций и современных программных продуктов в профессиональной туристской деятельности	
Знать: Ключевые направления (тренды) технологического развития в туристской индустрии: Big Data, искусственный интеллект (AI), виртуальная и дополненная реальность (VR/AR). Классификацию специализированного программного обеспечения для основных сегментов туристской индустрии (туроператоры, турагентства, средства размещения). Источники и методы поиска актуальной информации о новых ИТ-решениях для туризма (отраслевые порталы, каталоги софта, экспертные обзоры). Базовые критерии сравнительного анализа и отбора ПО: функционал, интеграционная способность, экономическая модель (стоимость владения).	
Уметь: Систематизировать информацию о технологических новинках, используя профессиональные источники, применительно к типовым задачам туристского предприятия. Проводить сравнительный анализ характеристик аналогичных программных решений для конкретного сегмента туристской индустрии по заданным критериям. Формулировать обоснованные рекомендации по предварительному выбору технологий или ПО на основе анализа упрощенного технического задания (потребностей бизнес-процесса).	
Владеть: Навыками эффективного информационного поиска в профессиональных базах данных и сети Интернет по заданным параметрам. Методикой сравнительного анализа программных продуктов по заданным критериям (на основе шаблона или чек-листа). Навыками структурированного представления результатов анализа в форме краткой аналитической справки или сравнительной таблицы.	
ОПК-1.2: Использует технологические новации и специализированные программные продукты в сфере туризма	

Знать: Функциональное назначение и общую логику работы основных классов специализированного ПО: системы бронирования (GDS/CRS), CRM- и ERP-системы, облачные платформы для турагентств. Принципы работы с облачными офисными сервисами (Google Workspace, Яндекс 360) и специализированными туристскими платформами (на примере «МоиДокументы-Туризм») для организации совместной работы. Возможности применения геоинформационных систем (ГИС) и мультимедийных технологий (виртуальные туры, интерактивные презентации) для визуализации туристского продукта.	

Уметь:

Осуществлять поиск, сравнение условий и моделировать подбор туруслуг с использованием поисково-информационных систем бронирования и онлайн-агрегаторов.

Выполнять типовые операции в интерфейсе CRM-системы: создание карточки клиента, ведение заявки, работа с воронкой продаж.

Применять облачные технологии для создания, совместного редактирования документов (текст, таблицы, презентации) и организации коммуникации в рамках профессиональной задачи.

Создавать простые элементы цифрового контента: презентацию тура, схему маршрута на цифровой карте, слайд-шоу.

Владеть:

Практическими навыками выполнения базовых операций в учебной или демонстрационной версии профильной CRM-системы (на примере U-ON.Travel).

Навыками работы с ключевыми инструментами облачных офисных пакетов (текстовый редактор, таблицы, презентации) для решения профессиональных задач.

Технологией создания простой виртуальной экскурсии или интерактивной презентации с использованием доступных онлайн-инструментов и шаблонов.

ОПК-8: Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности

ОПК-8.1:Использует терминологию в области цифровой экономики и цифровых технологий

Знать:

Основную терминологию цифровой трансформации отраслей (цифровая экосистема, data-driven управление, платформенные решения).

Ключевые понятия в области архитектуры информационных систем: базы данных, клиент-серверное взаимодействие, API, облачные сервисы (SaaS, PaaS), информационная безопасность.

Специализированные отраслевые IT-термины: GDS (глобальная система дистрибуции), Channel Manager, динамическое пакетирование, PMS (система управления отелем).

Уметь:

Корректно применять изученную профессиональную IT- и digital-терминологию в устной и письменной коммуникации (в отчётах, презентациях, диалоге).

Расшифровывать и понимать базовые положения в технических заданиях, описаниях функций программных продуктов и цифровых сервисов для туризма.

Объяснять суть технологических процессов и преимущества цифровых решений коллегам и клиентам в доступной, не технической форме.

Владеть:

Словарным запасом современной цифровой и отраслевой IT-лексики в объёме, необходимом для профессионального обсуждения.

Навыком интерпретации технических характеристик цифрового продукта в контексте его бизнес-ценности для туристского предприятия.

ОПК-8.2:Выполняет трудовые действия с использованием информационных технологий при решении задач профессиональной деятельности

Знать:

Принципы организации, обработки и визуализации данных в табличных процессорах (MS Excel, Google Таблицы) для аналитических задач в туризме.

Основы проектирования реляционных баз данных (таблицы, связи, ключи) и формулирования простых запросов для управления структурированной информацией (о клиентах, услугах, партнёрах).

Стандартные алгоритмы и цифровые инструменты для решения типовых профессиональных задач: калькуляция стоимости тура, анализ сезонной загрузки, формирование стандартных отчётов.

Уметь:

Использовать расширенный функционал табличных процессоров (сводные таблицы, формулы, условное форматирование, диаграммы) для анализа рынка, расчёта рентабельности тура, контроля бюджетов.

Создавать простую реляционную базу данных (например, в MS Access) для учета ключевых сущностей турбизнеса (клиенты, туры, заявки) и генерации базовых отчётов.

Автоматизировать рутинные задачи оформления документов (договоры, заявки, письма) с использованием шаблонов и функций слияния.

Работать с открытыми государственными и отраслевыми информационными системами (например, «Витрина данных» Росстата) для поиска и извлечения статистических данных.

Владеть:

Методами анализа и визуализации данных в табличных процессорах для подготовки обоснованных предложений и отчётов (например, анализ структуры продаж, построение графика динамики спроса).

Навыками проектирования простых реляционных структур и создания пользовательских форм для ввода данных в СУБД.

Технологией автоматизации подготовки типовых документов с использованием шаблонов и инструментов офисных пакетов.

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:

Основные этапы и методологию проектирования (пакетного и индивидуального) туристского продукта.
 Логику работы и функциональные возможности поисковых систем бронирования, онлайн-агрегаторов и метапоисковиков для эффективного сравнительного подбора и комбинирования туров.
 Принципы использования цифровых инструментов (онлайн-анкеты, формы в CRM) для сбора, систематизации и учёта индивидуальных требований и пожеланий клиента.
 Возможности мультимедийных технологий (интерактивные карты, 360° панорамы, цифровые презентации) для визуализации и усиления привлекательности турпродукта.

Уметь:

Использовать поисковые системы и онлайн-конструкторы для формирования вариантов конкурентоспособного и рентабельного турпакета, соответствующего вводным данным клиента.
 Подбирать и рекомендовать клиенту цифровые сервисы (мобильные аудиогиды, онлайн-квизы, приложения для навигации) как дополнительную ценность турпакета.
 Применять инструменты облачного офиса и специализированного ПО для автоматизированного расчёта стоимости, подготовки цифровой программы тура и комплекта сопроводительных документов.
 Создавать и оформлять мультимедийную презентацию или цифровой проспект тура с использованием графических и презентационных онлайн-инструментов.

Владеть:

Технологией динамического формирования (пакетирования) тура на основе данных, полученных из онлайн-систем бронирования и агрегаторов.
 Навыками использования цифровых опросных форм (Google Forms, Яндекс.Формы) для сбора потребностей клиента и формирования технического задания на разработку индивидуального тура.
 Методами визуализации и цифровой презентации турпродукта с использованием доступного мультимедийного контента.

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

Знать:

Основные каналы онлайн-продаж в туризме: сайт-витрина, онлайн-турагентства (OTA), маркетплейсы, социальные сети.
 Базовые принципы работы систем приёма электронных платежей (интернет-эквайринг) и оформления электронных договоров.
 Функционал CRM-систем для автоматизации цикла продаж: управление лидами и воронкой, контроль этапов сделки, ведение истории взаимодействий.
 Принципы работы и настройки инструментов цифровой коммуникации с клиентом (email-рассылки, чат-боты) в контексте поддержки продаж и сервиса.

Уметь:

Размещать и актуализировать контент (описания туров, тарифы) на онлайн-каналах продаж, соблюдая технические требования и правила платформ.
 Оформлять основные этапы онлайн-продажи: от регистрации входящей заявки до формирования электронного подтверждения (ваучера) в учётной системе.
 Использовать CRM-систему для управления клиентской базой, планирования и учёта коммуникаций, первичного анализа эффективности каналов привлечения.

Владеть:

Технологией проведения стандартной онлайн-транзакции в сфере туризма: от запроса клиента до подтверждения бронирования.
 Навыками работы в CRM-системе для ведения клиента по этапам сделки и автоматизации послепродажного взаимодействия (напоминания, запрос обратной связи).
 Методами первичного анализа цифровых каналов продаж (конверсия из запроса в заявку) с использованием базовых отчётов CRM.

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

Знать:

Принципы организации и эффективного проведения онлайн-переговоров с использованием систем видеоконференцсвязи (Zoom, Google Meet, Яндекс.Телемост).
 Правила деловой цифровой коммуникации (электронная переписка, корпоративные мессенджеры) и сетевого этикета.
 Возможности систем электронного документооборота (СЭД) и облачных сервисов для совместной работы (Google Диск, Яндекс.Диск) над договорами, спецификациями и коммерческими предложениями.
 Основы использования инструментов удалённого доступа (демонстрация экрана, цифровые доски) для презентации коммерческих условий, аналитических данных и схем взаимодействия.

Уметь:

Эффективно использовать платформы для видеоконференций для ведения рабочих переговоров и совещаний с удалёнными партнерами.

Готовить и направлять партнёрам структурированные коммерческие предложения в электронном виде, используя профессиональные шаблоны и средства визуализации (диаграммы, схемы процессов).
 Организовывать совместную работу над документами (редактирование, комментирование, согласование версий) в режиме реального времени с помощью облачных сервисов, в том числе российских аналогов.
 Согласовывать и фиксировать базовые условия партнёрства (тарифы, квоты, условия отмены) с использованием функционала партнёрских личных кабинетов и систем бронирования.

Владеть:

Навыками проведения деловых онлайн-переговоров и презентаций с использованием цифровых инструментов.

Технологией электронного согласования документов и рабочих условий сотрудничества.

Методами поддержания и развития партнёрских отношений с использованием средств цифровой коммуникации.

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. Цифровые навыки и инструменты для работы с данными и контентом в туризме						
1.1	Введение. Роль данных и ИКТ в современном туризме. /Тема/	3	0				
1.2	Лекция 1. Цифровая экосистема современного туризма: данные, технологии и новые компетенции /Лек/	3	2	ОПК-1.1-31 ОПК-1.2-31 ОПК-8.1-31 ОПК-8.2-31 ПК-3.1-31 ПК-3.2-31 ПК-3.3-31	Л1.3 Л1.6		
1.3	Методы работы с базами данных в приложении Microsoft Excel. /Пр/	3	6	ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5		
1.4	Сам. работа /Ср/	3	4	ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6		
1.5	Базы данных: основы для управления информацией /Тема/	3	0				
1.6	Лекция 2. Информационные системы и базы данных: архитектура управления в туристском бизнесе /Лек/	3	2	ОПК-1.1-31 ОПК-1.2-31 ОПК-8.1-31 ОПК-8.2-31 ПК-3.1-31 ПК-3.2-31 ПК-3.3-31	Л1.3 Л1.6		
1.7	Разработка базы данных "ТУРФИРМА" /Пр/	3	8	ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1	Л1.3 Л1.6		
1.8	Сам. работа /Ср/	3	4	ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1	Л1.3 Л1.6		
1.9	Облачные сервисы и организация удалённой работы /Тема/	3	0				
1.10	Сервисы Google/Яндекс. Работа с документами в Google Docs/Яндекс документы /Пр/	3	4	ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1 ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1	Л1.3 Л1.6		

1.11	Сервисы Google/Яндекс. Создание онлайн-опросника, теста, анкеты с использованием опросных форм Google Docs/Яндекс Формы /Пр/	3	2	ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1 ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1	Л1.3 Л1.6		
1.12	Сам. работа /Ср/	3	2	ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1 ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1	Л1.3 Л1.6		
1.13	Визуализация и презентация турпродукта /Тема/	3	0				
1.14	Облачный сервис для создания и редактирования графики и анимационных видеороликов "Supa" /Пр/	3	2	ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1 ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1	Л1.3 Л1.6		
1.15	Работа с интерактивной online системой «Витрина данных». Работа в приложении «Google таблицы/Яндекс таблицы», построение диаграмм /Пр/	3	2	ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1	Л1.3 Л1.6		
1.16	Сам. работа /Ср/	3	2	ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1 ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1	Л1.3 Л1.6		
	Раздел 2. Модуль № 2. Профессиональные системы и технологии в туристической индустрии						
2.1	Системы бронирования и дистрибуции (GDS, OTA, метапоиск) /Тема/	3	0				
2.2	Лекция 3. Глобальные и интегрированные системы дистрибуции туров: логика, игроки, технологии /Лек/	3	2	ОПК-1.2-31 ПК-3.1-31	Л1.3 Л1.6		
2.3	Знакомство с поисково-информационными системами бронирования туров. Популярные поисковые туристические системы /Пр/	3	2	ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1 ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1	Л1.3 Л1.6		
2.4	Знакомство с Qui-Quo – сервисом для быстрой и удобной подборки вариантов туров для клиента /Пр/	3	2	ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1 ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1	Л1.3 Л1.6		

2.5	Сам. работа /Ср/	3	4	ОПК-1.2-З1 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1 ПК-3.1-З1 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1	Л1.3 Л1.6		
2.6	CRM-системы и автоматизация продаж в туризме /Тема/	3	0				
2.7	Работа с профильной CRM для турбизнеса «U-ON.Travel» /Пр/	3	4	ОПК-1.2-З1 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1 ПК-3.2-З1 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ПК-3.3-З1 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1	Л1.3 Л1.6		
2.8	Знакомство с облачной системой автоматизации турагентств «МоиДокументы-Туризм» /Пр/	3	2	ОПК-1.2-З1 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1 ПК-3.2-З1 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ПК-3.3-З1 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1	Л1.3 Л1.6		
2.9	Сам. работа /Ср/	3	2	ОПК-1.2-З1 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1 ПК-3.2-З1 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ПК-3.3-З1 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1	Л1.3 Л1.6		
2.10	Геоинформационные системы и digital-инструменты для туроператора /Тема/	3	0				
2.11	Лекция 4. Цифровая трансформация клиентского пути в туризме: от поиска до вовлечения /Лек/	3	2	ПК-3.1-З1	Л1.3 Л1.6		
2.12	Знакомство с геоинформационные системами (2ГИС, Яндекс карты, Google карты) /Пр/	3	2	ПК-3.1-З1 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1	Л1.3 Л1.6		
2.13	Сам. работа /Ср/	3	2	ПК-3.1-З1 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1	Л1.3 Л1.6		
2.14	Цифровое продвижение: сайты, контент и искусственный интеллект /Тема/	3	0				
2.15	Работа с конструктором сайтов Тильда. Разработка одностраничного сайта /Пр/	3	2	ОПК-1.2-З1 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1 ПК-3.1-З1 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1	Л1.3 Л1.6		

2.16	Создание digital travel-агента для поездки с использованием искусственного интеллекта и инструментов Яндекса /Пр/	3	2	ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1 ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1	Л1.3 Л1.6		
2.17	Сам. работа /Ср/	3	4	ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1 ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1	Л1.3 Л1.6		
	Раздел 3. Контроль						
3.1	Экзамен /Тема/	3	0				
3.2	Экзамен /Экзамен/	3	36	ОПК-1.1-31 ОПК-1.1-У1 ОПК-1.1-В1 ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1 ОПК-8.1-31 ОПК-8.1-У1 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 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 для устного опроса, собеседования:

1. Что такое информация и какие свойства она имеет?
2. Какое основное назначение информационных технологий?
3. Как определяется информационная система и каково ее основное назначение?
4. Что представляют собой геоинформационные системы (ГИС) и как они используются?
5. Какие виды программного обеспечения компьютера существуют?
6. Что такое база данных и для чего она служит?
7. Каково основное назначение компьютерных сетей и какие виды компьютерных сетей существуют?
8. Что такое мультимедиа, и каким образом оно используется в туристической индустрии?
9. Каким образом применяются виртуальные экскурсии и виртуальные 3D-туры с использованием мультимедиа?
10. Для чего предназначены веб-сайты, и каковы основные структурные элементы, дизайн и контент сайта?
11. Что представляют собой системы автоматизации деятельности туристических фирм?
12. Какие глобальные системы бронирования существуют в отечественной и зарубежной практике?
13. Что такое облачные технологии и облачные сервисы?
14. Какие основные возможности и преимущества предоставляет Google Диск?
15. Что представляют собой поисково-информационные системы бронирования туров, и какие популярные поисковые туристические системы существуют?
16. Какие преимущества и недостатки имеет использование информационных технологий в туристической индустрии?
17. Что такое электронный документооборот и как он применяется в туристических фирмах?
18. Какие основные функции выполняют системы автоматизации деятельности туристических фирм?

19. В чем отличие между отечественными и зарубежными системами бронирования в туризме?
20. Каким образом облачные технологии могут быть использованы в туристической индустрии?
21. Какие возможности предоставляют облачные сервисы для туристических фирм?
22. Каким образом Google Диск может быть использован в туристической сфере?
23. Какие основные преимущества и недостатки связаны с использованием поисково-информационных систем бронирования туров?
24. Какие популярные поисковые туристические системы используются для поиска и бронирования туров в сети?
25. Какие виды информации могут быть представлены в геоинформационных системах (ГИС)?
26. Как ГИС применяются в туристической индустрии для анализа и визуализации географических данных?
27. Каковы основные назначение и функциональные возможности информационных систем в туризме?
28. Как программное обеспечение компьютера помогает в работе туристических фирм?
29. Какие базы данных используются в туристической индустрии и для каких целей они предназначены?
30. Какие требования и потребности туристической индустрии определяют развитие информационных технологий и информационных систем?

Тестовые вопросы

1. Укажите соответствие между приложением Windows и классом прикладных программ:

текстовый редактор Access

табличный процессор Word

СУБД Excel

2. Укажите соответствие понятий модели «сущность-связь» и понятий СУБД Access:

сущность - запись в таблице (строка таблицы)

экземпляр сущности таблица

атрибут сущности поле таблицы (столбец таблицы)

3. Определите соответствие устройств ввода-вывода

Устройством ввода текстовой информации является экран дисплея

Устройством вывода текстовой информации является Принтер

Устройством вывода информации на печать является клавиатура

4. В технике под информацией понимают:

- воспринимаемые человеком или специальными устройствами сведения об
- окружающем мире и протекающих в нем процессах;
- часть знаний, использующихся для ориентирования, активного
- действия, управления;
- сообщения, передающиеся в форме знаков или сигналов;
- сведения, обладающие новизной;
- все то, что фиксируется в виде документов.

5. Компьютер, предоставляющий свои ресурсы в пользование другим компьютерам при совместной работе, называется:

- адаптером;
- коммутатором;
- станцией;
- сервером;

6. Объектами базы данных являются:

- запросы
- диаграммы
- таблицы
- формы
- книга

7. Программное обеспечение это...

- совокупность устройств, установленных на компьютере
- совокупность программ, установленных на компьютере
- все программы, которые у вас есть на диске
- все устройства, которые существуют в мире

8. Программное обеспечение делится на...

- Прикладное
- Системное
- Инструментальное
- Компьютерное
- Процессорное

9. В системном блоке располагаются:

- устройство, которое позволяет вводить в компьютер двухмерное изображение

- монитор и видеоадаптер
- микропроцессор, оперативная память, контроллеры устройства
- устройство визуального представления данных на экране
- устройство для вывода на печать текстов

10. Сканером называется устройство которое позволяет:

- выводить на печать текстовую и графическую информации
- работать с CD-RW дисками
- Форматировать локальный диск
- вводить в компьютер двухмерное изображение
- принимать и посылать факсимильные сообщения

11. Если один экземпляр одной сущности может быть связан только с одним экземпляром другой сущности – это связь типа

- Одинарная
- Один к одному
- Единственная

12. Операционная система относится к системному программному обеспечению

- Верно
- Неверно

13. Информацию, не зависящую от чьего-либо мнения или суждения,

- называют:
- достоверной;
- актуальной;
- объективной;
- полезной;
- понятной.

14. Инновационная технология, которая позволяет объединять ИТ-ресурсы различных аппаратных платформ в единое целое и предоставлять пользователю доступ к ним через локальную сеть или через интернет, называется:

- Облачное приложение
- Облачные хранилища
- Облачные технологии

15. Какие компании могут использовать облачные технологии?

- Крупные государственные компании
- Международные компании
- Небольшие частные предприятия
- Все перечисленные компании

16. Одно из достоинств у облачных услуг?

- Легкая масштабируемость
- Высокая требовательность к данным
- Высокий уровень информационной безопасности
- Простота в обращении

17. Служба, которая позволяет хранить данные путем их передачи по интернету или другой сети в систему хранения, обслуживаемую третьей стороной, называется:

- Облачные технологии
- Облачное приложение
- Облачное хранилище

18. Условия для доступа к облачному сервису:

- Специализированное ПО и антивирусное ПО
- Наличие компьютера и интернет
- Наличие компьютера
- Антивирусное ПО

19. Форма обработки данных, в которой компьютерные ресурсы предоставляются пользователю как интернет-сервис

- Виртуальные ресурсы
- Облачные технологии
- Онлайн чат
- Интернет

20. Широко распространенный вид облачных технологий:

- Онлайн-приложения
- База данных

- Облачные сервисы
- Автономные программы

21. СУБД – это...?

- специальные программы для создания и обработки базы данных
- специальные устройства для создания и обработки базы данных
- набор данных, относящихся к определенной предметной области

22. База данных содержит информацию об учениках школы: фамилия, класс, балл за тест, балл за практическое задание, общее количество баллов. Какого типа должно быть поле "Общее количество баллов"?

- числовое
- символьно
- логическое
- дата

23. Основные объекты Access -...?

- таблицы, формы, запросы, отчеты
- формы, отчеты, макросы, модули
- таблицы, запросы, формы, отчеты, страницы, макросы, модули
- таблицы, формы, запросы

24. Текстовое поле позволяет занести информацию до:

- 256 символов
- 20 символов
- 1 символ
- 65536 символов

25. С помощью конструктора таблиц ...?

- Определяются внешние ключи связей
- Определяется структура новой таблицы или корректируется структура существующей таблицы
- Вводятся данные в таблицу БД
- Можно задать схему данных

26. Какие задачи относятся к функциям формы?

- фильтрация данных
- хранение данных
- отображение и модификация данных
- сортировка данных

27. Укажите неправильный тип данных в Access

- параметрический
- текстовый
- числовой
- логический

28. Что обозначает шаблон на запрос по национальности "рус*"?

- все записи с национальностью на "рус"
- все записи с национальностью "русский"
- все записи с национальностью "русская"
- все записи с национальностью на букву "р"

29. В СУБД Access допустимы типы полей записей:

- логический, дата, числовой, денежный, OLE
- числовой, символьный, графический музыкальный
- числовой, текстовый, гипертекстовый, логический

30. При создании запроса в режиме Конструктор:

- выбирают источники информации
- условия отбора
- указывают из какой таблицы
- состав полей

31. Базовым объектом Access является...

32. Ячейка составляет основную структуру таблицы в Базе данных

- Верно
- Неверно

33. Вся информация, доступная в сети Интернет, хранится:

- на любом компьютере, являющимся узлом сети Интернет
- на единственном центральном компьютере сети
- на нескольких центральных континентальных компьютерах
- на любых компьютерах пользователей

34. Что такое World Wide Web (WWW, Всемирная паутина)?

- технология взаимодействия с сетью Интернет, основанная на понятии гипертекстовых документов
- альтернативное название сети Интернет
- любой набор связанных между собой компьютеров
- все ответы правильные

35. Поиск информации в Интернете по ключевым словам предполагает

- ввод слова (словосочетания) в строку поиск
- ввод слова (словосочетания) в адресную строку
- переход по гиперссылкам с первой загруженной страницы

36. Глобальная компьютерная сеть – это

- совокупность локальных сетей и компьютеров, расположенных на больших расстояниях и соединенных в единую систему
- информационная система с гиперсвязями
- группа компьютеров, связанных каналами передачи информации и находящихся в пределах здания
- система локальных сетей организации

5.2. Темы письменных работ

Не предусмотрены

5.3. Фонд оценочных средств

Практические работы

1. Создание базы данных туристических объектов:

- Разработать базу данных, которая будет содержать информацию о различных туристических объектах (гостиницы, достопримечательности, рестораны и т.д.).
- Создать таблицы в MS Access для хранения информации о каждом объекте, включая название, адрес, контактные данные и другие соответствующие поля.
- Заполнить таблицы тестовыми данными и установить связи между таблицами при необходимости (например, гостиницы и их доступность к достопримечательностям).
- Создать формы для удобного просмотра и редактирования данных, а также запросы для получения нужной информации (например, список гостиниц в определенном районе).

2. Анализ данных о туристических поездках:

- Придумать данные о различных туристических поездках (например, даты, место, маршрут, расходы и др.).
- Создать базу данных в MS Access для хранения и анализа этих данных.
- Создать соответствующие таблицы, связи и формы для ввода и просмотра данных.
- Разработать запросы для анализа информации, такие как средние расходы на поездку, самые популярные места и др.

3. Управление туристическими группами:

- Придумать информацию о туристических группах, состоящих из различного количества участников.
- Создать базу данных, которая будет отслеживать информацию о каждой группе, включая количество участников, период путешествия и другие связанные данные.
- Разработать формы для управления данными групп, такие как создание новой группы, добавление и удаление участников и просмотр общей информации о группе.
- Создать запросы для получения информации об участниках группы.

4. Исследование и анализ туристических потоков с использованием ГИС:

- Выбрать определенную территорию (например, регион, город,...), выяснить информацию о туристических посещениях данной территории (например, города или региона) за определенный период времени.
- Использовать ГИС для анализа туристических потоков, визуализации их на карте и выявления основных тенденций и мест, посещаемых туристами.
- Сделайте выводы и предложите рекомендации для развития туристической инфраструктуры, основываясь на полученных результатах анализа.

5. Создание маршрутов и планирование путешествий с использованием ГИС:

- Выбрать определенную территорию (например, регион, город или парк), выяснить информацию о различных туристических достопримечательностях и объектах в данной территории.
- Использовать ГИС для создания оптимальных маршрутов и планирования путешествий, учитывая расстояния, время, доступность и другие факторы.
- Представить свои маршруты и объяснить принятые решения при планировании путешествия.

6. Создание совместного документа по маршруту путешествия:

- Разработать маршрут путешествия, который включает различные туристические достопримечательности и места.
- Создать новый документ в Google Документах и пригласить других студентов для совместной работы над документом.
- Внести информацию о каждой остановке, включая название, описание, фотографии и другие ознакомительные материалы.
- Использовать функции комментариев и обсуждений для предложений и улучшений маршрута.

7. Создание опросника для определения интересов туристов:

- Создать опросник с использованием Google Форм.
- Задавать вопросы о предпочтениях туристов, например, типы мест, которые они предпочитают посещать, виды активного отдыха, предпочтительные культурные мероприятия и т.д.
- Поделиться опросником с другими студентами, например, через социальные сети или электронную почту.
- Проанализировать полученные данные и предложить рекомендации для создания туристических программ и предложений.

8. Создание расписания и планировщика путешествия:

- Создать расписание путешествия, которое будет включать все мероприятия, достопримечательности и временные слоты для каждого дня поездки.
- Использовать Google Календарь для создания и организации расписания.
- Пригласить других участников группы, чтобы они могли совместно работать над расписанием и делиться информацией о местах и активностях.
- Добавить напоминания и уведомления о предстоящих мероприятиях или изменениях в расписании.

9. Совместный проект по созданию туристического гида:

- Создать туристический гид для определенного места или региона.
- Использовать Google Документы для совместной работы над содержанием гида, включая текст, изображения и карты.
- Добавить ссылки на дополнительные ресурсы и информацию, такую как интересные факты о месте, лучшие рестораны и отели, советы по путешествию и т.д.
- Создать дизайн и оформление гида, чтобы сделать его практичным и привлекательным для потенциальных туристов.

10. Сценарии бронирования:

Представьте себя в роли туристических агентов и выполните несколько сценариев бронирования туров с использованием различных поисково-информационных систем. Например, можно создать макетные туры, искать и сравнивать различные предложения, проводить бронирование и генерировать билеты и ваучеры. Описать процесс и рассмотреть преимущества и ограничения каждой системы.

5.4. Перечень видов оценочных средств

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

Форма оценивания - Тестирование

Уровни оценивания Критерии оценивания

Не аттестован (Не удовлетворительно) 50% и менее

Низкий (Удовлетворительно) 51% – 65 %

Средний (Хорошо) 66 % – 84%

Высокий (Отлично) 85% – 100%

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 50 и менее

Низкий 51 – 65

Средний 66 – 84

Высокий 85 – 100

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-бальной в 4-бальную необходимо пользоваться таблицей перевода

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
6.1. Рекомендуемая литература			
6.1.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Иванец Г. Е., Ивина О. А.	Табличный процессор MS Excel	Кемерово: КемГУ, 2007
Л1.2	Патейок А. Г.	Основы вычислений в электронных таблицах: учебное пособие	Омск: ОмГУПС, 2014
Л1.3	Морозова Н. С., Морозов М. А., Чудновский А. Д., Жукова М. А., Родигин Л. А.	Информационное обеспечение туризма: учебник	Москва: Финансовый университет, 2014
Л1.4	Пономарёва Е. А.	Электронные таблицы (Табличный процессор). Обработка информации в среде табличного процессора: учебно-методическое пособие	Пермь: ПГАТУ, 2022
Л1.5	Валова О. В.	Информатика и информационные технологии. Основы работы с электронными таблицами. Часть 1: Учебное пособие	Чита: ЗабГУ, 2021
Л1.6	Ветитнев А. М., Коваленко В. В., Коваленко В. В.	Информационные технологии в туристской индустрии: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025

стр. 15

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) A 101 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету A 102 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету A 103 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету A 106 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор EPSON, экран настенный Projecta, акустическая система, ЖК ТВ LG 55 дюймов, доступ к Интернету A 107 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету D101 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система, доступ к Интернету. D106 - Персональный компьютер ICL RAY (3 шт.), ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система Sven, доступ к Интернету. D107 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система, доступ к Интернету. D108 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система, доступ к Интернету. D115 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система Sven, доступ к Интернету. B202C - компьютер ICL RAY, проектор, ТВ LG 55 дюймов, акустическая система, доступ к Интернету C203 (потокковая) - компьютер ICL RAY, проектор EPSON, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету C204 (потокковая) - компьютер ICL RAY, проектор EPSON, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету C205 (потокковая) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету C207 (потокковая) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету D202 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система, доступ к Интернету. D203 - Персональный компьютер ICL RAY, интерактивный ЖК телевизор 75 дюймов, акустическая система, доступ к Интернету. D206 (комп.класс) - 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 D207 (комп.класс) - 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 D208 (комп.класс) - 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 D210 (комп.класс) - 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 D212 - Персональный компьютер, ЖК ТВ Hyundai 75 дюймов, видеобар с камерой микрофоном и АС, доступ к интернету D213 (комп.класс) - Моноблок DIO (16 шт.), моноблоки ICL (2 шт), мультимедийный проектор, проекционный экран, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету, материалы мультимедийных лекций и Smart-занятий D215 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету D216 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету D217 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система Sven, доступ к Интернету. D217A - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система Sven, доступ к Интернету. D218 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету E203 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету F203 (научный зал библиотеки) - Интерактивная доска SMART Board со встроенным проектором, персональный компьютер ICL RAY 4 шт. C303 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 65 дюймов, акустическая система Sven, доступ к Интернету. C304 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 65 дюймов, акустическая система Sven, доступ к

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

Рекомендации по подготовке к лекционным занятиям:

Изучение дисциплины требует систематического и последовательного накопления знаний, следовательно, пропуски отдельных тем не позволяют глубоко освоить предмет. Обучающимся необходимо:

- перед каждой лекцией просматривать рабочую программу дисциплины, что позволит сэкономить время на записывание темы лекции, ее основных вопросов, рекомендуемой литературы;
- на отдельные лекции приносить соответствующий материал на бумажных носителях, представленный лектором на портале или присланный на «электронный почтовый ящик группы» (таблицы, графики, схемы). Данный материал будет охарактеризован, прокомментирован, дополнен непосредственно на лекции;
- перед очередной лекцией необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущей лекции.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале опять не удалось, то обратитесь к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на практических занятиях.

Рекомендации по подготовке к семинарскому (практическому) занятию:

Важной составной частью учебного процесса в Университете являются семинарские и практические занятия. Семинарские занятия проводятся главным образом по общественным наукам и другим дисциплинам, требующим научно-теоретического обобщения литературных источников, и помогают магистрантам 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 обучающимся быстро находить нужный материал к каждому из вопросов, не задерживаясь на второстепенном. Начиная подготовку к семинарскому занятию, необходимо, прежде всего, указать обучающимся 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 представляет собой комбинированный тип занятия, который включает в себя следующие элементы:

- 1) обсуждение теоретических вопросов;
- 2) изложение рефератов;
- 3) решение практических заданий;
- 4) выполнение кейс-задач;
- 5) выполнение контрольных работ и тестовых заданий;
- 6) заслушивание докладов с презентациями

Закрепление полученных знаний осуществляется разными способами:

1. в процессе самостоятельной подготовки к занятию обучающиеся 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 обучающиеся готовятся к семинарскому занятию по первоисточникам. В процессе их чтения и конспектирования они получают больше информации, чем содержится в лекциях и учебнике. Расширению и углублению знаний также способствует подготовка магистрантами рефератов или сообщений по специальным вопросам, а также подготовка всех обучающихся по одним и тем же вопросам по одним и тем же первоисточникам.

Подготовка к семинарскому занятию включает 2 этапа:

- 1-й - организационный;
- 2-й - закрепление и углубление теоретических знаний.

На первом этапе обучающийся 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 обучающегося 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 обучающийся 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 приобретает практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.

При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

Обучающимся 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 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 каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю.

Обучающимся, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющим письменного решения задач или не подготовившимся к данному практическому занятию, рекомендуется не позже, чем в 2-недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме, изученной на занятии. Обучающиеся, 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

Рекомендации по самостоятельному изучению материалов дисциплины:

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 обучающихся 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 магистрантам 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 обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Содержание самостоятельной работы по темам курса, а также вопросы для самоконтроля и задания для проверки усвоения материала приведены в Методических указаниях для организации самостоятельной работы обучающихся.

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
 29.05.2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
 Пакеты прикладных программ для организаций
 туризма**

Закреплена за кафедрой	Кафедра информационных систем и фиджитал спорта		
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 4
аудиторные занятия	42		
самостоятельная работа	30		

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	30	30	30	30
Итого	72	72	72	72

Автор (ы) программы:

Ст. преп., Ситдиков Адамат Муллаянович



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 06.03.2025 г. № 8

Зав. кафедрой И.о. Любягина О.А.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1	1. Формирование системного понимания роли современных информационных технологий и программных продуктов в организации и оптимизации деятельности туристских предприятий.
1.2	2. Развитие умений применять профессионально-ориентированные программные комплексы для автоматизации бизнес-процессов в сфере туризма и гостеприимства.
1.3	3. Освоение практических навыков работы с ключевыми информационными системами, используемыми в туристской индустрии: системами бронирования, CRM, электронного документооборота, управления гостиницами, турагентской деятельностью, а также инструментами цифрового продвижения и автоматизации коммуникаций.
1.4	4. Подготовка выпускников к эффективному использованию цифровых инструментов для решения профессиональных задач, включая проектирование, продвижение и реализацию туристского продукта.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Информационные технологии
2.1.2	Автоматизированные системы управления в сфере туризма
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ОПК-1: Способен применять технологические новации и современное программное обеспечение в туристской сфере

ОПК-1.1: Осуществляет поиск, анализ, отбор технологических новаций и современных программных продуктов в профессиональной туристской деятельности

Знать:

- источники профессиональной информации о технологических тенденциях и новинках ПО в туризме (отраслевые порталы, выставки, аналитические обзоры);
- критерии оценки и отбора программных продуктов (функционал, стоимость, интеграция, безопасность, поддержка);
- классификацию и назначение основных классов ПО для туристского бизнеса (CRM, PMS, TMS, ERP, системы бронирования, конструкторы сайтов).

Уметь:

- осуществлять мониторинг рынка программных решений для туристической индустрии;
- анализировать функциональные возможности ПО на соответствие потребностям конкретной туристской организации;
- сравнивать альтернативные программные продукты по заданным критериям и формулировать обоснованные рекомендации по выбору.

Владеть:

- навыками поиска и систематизации информации о цифровых инновациях в туризме;
- методами сравнительного анализа программного обеспечения;
- методикой составления краткого технического задания (ТЗ) на внедрение ПО.

ОПК-1.2: Использует технологические новации и специализированные программные продукты в сфере туризма

Знать:

- архитектуру, базовые модули и принципы работы ключевых специализированных систем (PMS, GDS/IDS, CRM, системы электронного документооборота);
- типовые сценарии (workflow) использования ПО в основных бизнес-процессах турфирмы (бронирование, оформление, клиентский сервис, отчетность).

Уметь:

- выполнять стандартные операции в профессиональном ПО (создание карточки тура/номера, работа с календарем доступности, оформление бронирования, формирование договора и отчетов);
- применять инструменты систем для решения прикладных задач (настройка тарифа в PMS, создание цепочки email-рассылок в CRM, запуск чат-бота).

Владеть:

- практическими навыками работы в интерфейсах распространенных систем (например, TravelLine, Frontdesk24, Битрикс24, «1С:Документооборот»);
- навыками настройки базовых параметров и справочников в специализированном ПО.

ОПК-8: Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности

ОПК-8.1: Использует терминологию в области цифровой экономики и цифровых технологий

Знать: – базовую терминологию цифровой экономики (Big Data, IoT, блокчейн, платформа, облачные сервисы, цифровой двойник); – профессиональную ИТ-терминологию в туризме (PMS, GDS/IDS, CRM, API, SaaS, channel manager, yield management, онлайн-эквайринг).
Уметь: – корректно употреблять профессиональные термины в устной и письменной коммуникации; – расшифровывать и объяснять суть основных ИТ-концепций и аббревиатур, применяемых в туриндустрии.
Владеть: – профессиональным ИТ-лексиконом для работы с технической документацией, общения с ИТ-специалистами и партнерами; – навыком «перевода» технических терминов на язык бизнес-требований.

ОПК-8.2:Выполняет трудовые действия с использованием информационных технологий при решении задач профессиональной деятельности

Знать: – последовательность и технологию выполнения ключевых трудовых действий, автоматизированных с помощью ИТ (от приема заявки до формирования отчетности); – правила информационной безопасности и работы с персональными данными в цифровой среде.
Уметь: – применять ИТ-инструменты для выполнения конкретных трудовых функций: поиск и бронирование услуг, расчет стоимости тура, оформление пакета документов, информирование клиента; – использовать облачные сервисы и системы совместной работы для организации удаленной работы и коммуникации в команде.
Владеть: – устойчивыми навыками выполнения полного цикла операций в профессиональном ПО; – методами эффективной и безопасной организации своего цифрового рабочего пространства.

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: – технологию проектирования и формирования турпакета с использованием онлайн-ресурсов и систем бронирования; – возможности ИКТ для кастомизации услуг (динамическое пакетирование, личные кабинеты, рекомендательные системы).
Уметь: – подбирать и комбинировать туристские услуги из различных онлайн-источников и систем бронирования в единый продукт; – использовать CRM-системы для учета особых пожеланий клиента и истории взаимодействий при формировании индивидуального предложения; – создавать презентационные материалы (цифровые туры, сайты-визитки для тура) с помощью онлайн-конструкторов.
Владеть: – навыками работы с онлайн-платформами поставщиков услуг (гостиницы, авиакомпании, экскурсионные бюро); – методикой формирования персонализированного цифрового предложения для клиента.

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

Знать: – инструменты онлайн-продаж и продвижения в туризме (SEO, контекстная реклама, таргетированная реклама, email-маркетинг, работа с онлайн-агентствами); – функционал систем онлайн-бронирования и платежных шлюзов.
Уметь: – настраивать и публиковать туристский продукт в системах онлайн-бронирования (TravelLine, и др.) и на агрегаторах; – использовать CRM для автоматизации продаж: создание воронки, обработка лидов, планирование сделок; – применять базовые инструменты интернет-маркетинга для привлечения клиентов.
Владеть: – технологией онлайн-продаж туристских услуг, включая прием и обработку электронных платежей; – навыками ведения клиентской базы и анализа эффективности продаж с помощью отчетов CRM.

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

Знать: – принципы работы B2B-платформ и систем электронного документооборота (EDI) в туризме; – форматы и стандарты электронного взаимодействия с партнерами (спецификации API, протоколы обмена данными).
Уметь: – использовать системы электронного документооборота (Docsvision, 1C:ДО) для согласования договоров, спецификаций и

иных документов с партнерами;
 – вести профессиональную коммуникацию с партнерами через цифровые каналы (корпоративные мессенджеры, электронная почта, видеоконференции) с использованием ИТ-терминологии;
 – контролировать выполнение условий договоров с помощью уведомлений и статусов в CRM или специализированном ПО.

Владеть:

– навыками эффективной цифровой коммуникации в деловой среде;
 – технологией организации электронного взаимодействия с контрагентами с полным документооборотом.

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. ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИНСТРУМЕНТЫ АВТОМАТИЗАЦИИ В ТУРИСТСКОМ БИЗНЕСЕ						
1.1	Введение в информационные технологии и программное обеспечение в туризме. Информационное обеспечение и системы бронирования. /Тема/	4	0				
1.2	Лекция 1. Цифровая трансформация туриндустрии: ландшафт технологий и классификация ПО /Лек/	4	2	ОПК-8.1-31 ОПК-1.1-31	Л1.1 Л1.2		
1.3	Сам. работа /Ср/	4	2	ОПК-8.1-31 ОПК-1.1-31	Л1.1 Л1.2		
1.4	Оптимизация бизнес-процессов: моделирование и основы. /Тема/	4	0				
1.5	Лекция 2. Моделирование и оптимизация бизнес-процессов в туризме с использованием BPMN /Лек/	4	2	ОПК-8.1-31 ОПК-8.2-31 ПК-3.1-31	Л1.1 Л1.2		
1.6	Введение в моделирование BPMN. /Пр/	4	2	ОПК-8.1-31 ОПК-8.1-У1 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1	Л1.1 Л1.2		
1.7	Применение современных методов и средств для оптимизации бизнес-процессов. /Пр/	4	4	ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1 ОПК-1.1-31 ОПК-1.1-У1 ОПК-1.1-В1	Л1.1 Л1.2		

1.8	Сам. работа /Ср/	4	4	ОПК-8.1-З1 ОПК-8.1-У1 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.2-З1 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 ПК-3.1-З1 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.3-З1 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1 ОПК-1.1-З1 ОПК-1.1-У1 ОПК-1.1-В1	Л1.1 Л1.2		
1.9	Автоматизация гостиничного бизнеса (PMS). /Тема/	4	0				
1.10	Лекция 3. Интегрированные платформы управления: CRM и системы бронирования /Лек/	4	2	ОПК-8.1-З1 ОПК-1.2-З1	Л1.1 Л1.2		
1.11	Единая платформа TravelLine (часть 1: базовые настройки и конструктор сайта). /Пр/	4	2	ОПК-8.2-З1 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 ПК-3.1-З1 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-З1 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ОПК-1.2-З1 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1	Л1.1 Л1.2		
1.12	Системы управления отелем: Frontdesk24 (теория и базовые операции). /Пр/	4	2	ОПК-8.2-З1 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 ОПК-1.1-З1 ОПК-1.1-У1 ОПК-1.1-В1 ОПК-1.2-З1 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1	Л1.1 Л1.2		
1.13	Сам. работа /Ср/	4	4	ОПК-8.2-З1 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 ПК-3.1-З1 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-З1 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ОПК-1.1-З1 ОПК-1.1-У1 ОПК-1.1-В1 ОПК-1.2-З1 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1	Л1.1 Л1.2		

1.14	Системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). /Тема/	4	0				
1.15	Знакомство с CRM-системой Битрикс24. /Пр/	4	4	ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 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 ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1	Л1.1 Л1.2		
1.16	Сам. работа /Ср/	4	4	ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 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 ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1	Л1.1 Л1.2		
	Раздел 2. Модуль № 2. КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ И ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ						
2.1	Продвинутая работа с системами управления отелем (PMS). /Тема/	4	0				
2.2	Лекция 4. Автоматизация гостиничного и ресторанного бизнеса: от PMS к онлайн-продажам /Лек/	4	2	ОПК-8.1-31 ОПК-1.2-31	Л1.1 Л1.2		
2.3	TravelLine (часть 2: продвинутые настройки - тарифы, доступность, работа с бронями). /Пр/	4	4	ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1	Л1.1 Л1.2		

2.4	Сам. работа /Ср/	4	4	ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 ПК-3.1-31 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1	Л1.1 Л1.2		
2.5	Электронный документооборот и корпоративные системы. /Тема/	4	0				
2.6	Работа с системой электронного документооборота Docsvision. /Пр/	4	4	ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1	Л1.1 Л1.2		
2.7	Знакомство с "1С:Документооборот". /Пр/	4	4	ОПК-8.1-31 ОПК-8.1-У1 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1	Л1.1 Л1.2		
2.8	Сам. работа /Ср/	4	4	ПК-3.2-31 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ПК-3.3-31 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1 ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1	Л1.1 Л1.2		
2.9	Автоматизация деятельности туристского агентства. /Тема/	4	0				
2.10	Лекция 5. Цифровая экосистема туристского предприятия: СЭД, чат-боты и итоговая автоматизация /Лек/	4	2	ПК-3.1-31 ОПК-1.1-31	Л1.1 Л1.2		
2.11	Знакомство с программным комплексом «САМО-турагент». /Пр/	4	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 ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1	Л1.1 Л1.2		

2.12	Сам. работа /Ср/	4	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 ОПК-1.2-31 ОПК-1.2-У1 ОПК-1.2-В1	Л1.1 Л1.2		
2.13	Цифровые технологии продвижения и обслуживания. /Тема/	4	0				
2.14	Создание Чат-бота с помощью онлайн-конструктора. /Пр/	4	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 ОПК-1.1-31 ОПК-1.1-У1 ОПК-1.1-В1	Л1.1 Л1.2		
2.15	Сам. работа /Ср/	4	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 ОПК-1.1-31 ОПК-1.1-У1 ОПК-1.1-В1	Л1.1 Л1.2		

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы для устного опроса, собеседования:

1. Понятие информационной технологии. Примеры ИТ в сфере туризма и гостеприимства
2. Современное представление об информации. Данные, знания. Концепция принятия решений на основе данных. Базы данных.
3. Явление информационного бума, его влияние на процессы в обществе. Информационное общество.
4. Современные направления ИТ. Перспектива их использования в сфере туризма
5. Понятие и состав информационного обеспечения туризма
6. Информационные системы. Классификация информационных систем и технологий в туризме
7. Информационные системы в туризме. Государственные и муниципальные информационные системы в туризме.
8. Прикладное программное обеспечение и информационные ресурсы в туризме
9. Система управления взаимоотношениями с клиентами. Их основное предназначение. Основные функции
10. Система управления взаимоотношениями с клиентами. Виды и классификация CRM систем. Их использование
11. ERP системы. Их основное предназначение и функции
12. Система Битрикс 24. Основное предназначение. Основные функции. Решаемые задачи.
13. Информационные технологии в деятельности гостиничных комплексов. Их основное предназначение и выполняемые функции. Примеры.
14. Информационные технологии в деятельности ресторанных комплексов. Их основное предназначение и выполняемые функции. Примеры.
15. Автоматизация турфирмы. Примеры. Этапы автоматизации турфирмы
16. Автоматизированные системы управления турфирмой. Их основное предназначение и выполняемые функции. Примеры. Перспектива их использования
17. Бизнес процесс. Модель бизнес процесса. Методология моделирования. Примеры
18. Модель бизнес процесса. Стадии моделирования бизнес-процессов
19. Методы моделирования бизнес-процессов.
20. Моделирование бизнес-процессов. Модель и нотация бизнес-процессов BPMN

Тестовые вопросы

1. Бизнес-процесс это...

- процесс ведения дел в бизнесе.
- это логическая последовательность регулярно повторяющихся действий, благодаря которым удаётся из ресурсов на входе получить конечный продукт на выходе.
- совокупность действий работников, в результате которых сырьё, материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, поступающие на предприятие, превращаются в готовую продукцию или услугу.

2. В BPMN нотации конверт обозначает?

- действие
- сообщение
- событие
- файл

3. В BPMN нотации круг обозначает?

- действие
- сообщение
- событие
- файл

4. В BPMN нотации прямоугольник обозначает?

- действие
- сообщение
- событие
- шлюз

5. Для создания модели в BPMN нотации...

- используют бумажные носители или компьютер со специальное программное обеспечение
- используют только бумажные носители
- используют только компьютер и специальное программное обеспечение

6. Какие элементы используются в BPMN нотации?

- события, действия, шлюзы
- прямоугольник, стрелка в право, стрелка в лево
- сообщение, предложение, направление
- модель, прототипы, конвейеры

7. Сколько зон ответственности в изученном на практическом занятии бизнес-процессе «Оформление абонемента в фитнес клуб»

- 2
- 1
- 3
- 4
- 5

8. Сколько сотрудников могут участвовать в реализации бизнес-процесса BPMN нотации?

- в этой нотации сотрудники не учитываются при моделировании
- 1 человек
- не менее 2 человек
- любое число сотрудников

9. Что обозначают стрелки в BPMN нотации?

- переход к следующему временному отрезку
- переход бизнес-процесса на новый технологических этап
- направление бизнес-процесса
- переход к следующему событию, действию или шлюзу

10. Что определяют зоны ответственности (дорожки) в BPMN нотации?

- ответственные этапы бизнес-процесса
- разные временные отрезки бизнес-процесса
- ответственных сотрудников на определенных этапах бизнес-процессов
- переход бизнес-процесса на новый технологических этап
- зоны ответственности не используются в моделировании бизнес-процессов

11. Шлюзы в BPMN нотации используют для...

- архивирования потока
- обмена сообщениями
- для разделения и объединения потоков

12. Программы для управления взаимоотношениями компании с ее клиентами (заказчиками), партнерами называются:

- CRM
- ERP
- GDC
- GRM

13. Программы, предназначенные для автоматизации учёта и управления, для планирования ресурсов предприятия:

- CRM
- ERP
- GDC
- GRM

14. Что такое CRM система?

- Система позволяющая автоматизировать процесс отгрузки товара со склада.
- Система управления взаимоотношениями с клиентами, в частности для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов.
- Система предназначенная для ведения бухгалтерского учета на предприятии.
- Система предназначенная для отправки электронных сообщений клиентам.

15. Что является целью CRM?

- построение долгосрочных доверительных отношений с клиентами
- построение долгосрочных доверительных отношений с потенциальными клиентами
- построение долгосрочных доверительных отношений с поставщиками

16. Основные функции системы «Эдельвейс»:

- Управление индивидуальным и групповым бронированием; управление телефонными переговорами
- Управление индивидуальным и групповым бронированием; управление размещением и выездом гостей из отеля
- Контроль за работой персонала гостиниц; получение управленческой информации по доходам гостиницы за анализируемый период
- Все перечисленные функции системы верны

17. Эдельвейс – это программа, которая предназначена для комплексного решения задачи автоматизации ...

- супермаркетов
- турфирм
- ресторанного бизнеса
- гостиниц
- транспортных средств

18. «Само-Тур» — это программный комплекс, разработанный

- компанией «Аримсофт»
- фирмой «СамоСофт»
- компанией «Мегатек»

19. ERP.travel – это

- On-line система для автоматизации работы турагентства
- On-line система для автоматизации работы туроператора
- Электронная система данных, которая предоставляет информацию о местных туристических продуктах, достопримечательностях и др.
- Система для поиска туров

20. В системе «Само-тур» возможна:

- Интеграция с 1С Бухгалтерией
- Личный кабинет для агентств
- Расчет прайс листов с возможностью выгрузки в Excel
- Все ответы верны

21. Само-Тур – это программа, предназначенная для:

- учета и организации деятельности гостиниц и гостевых домов
- автоматизации деятельности турагентств
- создания баз данных, наполнения их информацией и работы с ними

22. Amadeus – это

- Программа для автоматизации деятельности турагентств
- Региональная дистрибутивная система бронирования авиаперелетов, гостиниц, автомобилей, железнодорожных перевозок, паромов, круизов
- Глобальная дистрибутивная система бронирования авиаперелетов, гостиниц, автомобилей, железнодорожных перевозок, паромов, круизов
- Дистрибутивная система бронирования авиаперелетов, гостиниц, автомобилей, железнодорожных перевозок

- Глобальная дистрибутивная система бронирования авиаперелетов
- Программа для автоматизации деятельности туроператора

23. К глобальным системам бронирования относятся:

- «Мастер-Тур»
- «Само-Тур»
- Galileo
- Sabre
- Google
- Yandex

24. К специализированным компьютерным технологиям относится:

- Мультимедийные технологии
- Интернет
- Система бронирования GALILEO
- MS Word, MS Excel, MS Access

25. Результатом создания и функционирования туристского портала является:

- увеличение туристического потока в определенную область
- понижение занятости населения области
- развитие туризма в регионе только в определенный сезон

26. Туристский портал это:

- сервисная служба, которая предоставляет информацию о местных туристических продуктах, достопримечательностях, исторических ценностях региона и др.
- электронная система данных, которая предоставляет информацию о местных туристических продуктах, достопримечательностях и др.
- комплекс услуг, работ, товаров, необходимых для удовлетворения потребностей туриста в период его туристского путешествия
- комплекс услуг, предоставляемых турагентством

27. Целью разработки туристского портала является:

- продажа и оформление турпутевок
- организация деятельности турагентств в отдельно взятом регионе
- содействие развитию туризма в той или иной области РФ

28. Автоматизированные системы сбора, хранения, интеграции, анализа и графической визуализации в виде карт или схем пространственно-временных данных и связанной с ними информации о представляемых объектах – называются:

- системы управления базами данных
- электронные системы бронирования
- геоинформационные системы
- системы электронного документооборота

29. Вид туризма, появившийся в связи с интеграцией в туристический бизнес информационных технологий

- внутренний туризм
- электронный туризм
- выездной туризм
- въездной туризм

30. Интерактивный режим – это ...

- диалоговый режим
- режим реального времени
- режим разделения времени
- удаленный обмен информацией

31. Информационная система - это:

- информация, переданная или полученная пользователем информационно-телекоммуникационной сети
- технологическая система, предназначенная для передачи по линиям связи информации, доступ к которой осуществляется с использованием средств вычислительной техники
- процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов
- совокупность содержащейся в базах данных информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий и технических средств

32. Информационно телекоммуникационная сеть – это:

- процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов
- информационная система, предназначенная для передачи по линиям связи информации

- информационное обеспечение операторов информационных систем
- технологическая система, предназначенная для передачи по линиям связи информации, доступ к которой осуществляется с использованием средств вычислительной техники

33. Информационные технологии – это

- технологическая система, предназначенная для передачи по линиям связи информации, доступ к которой осуществляется с использованием средств вычислительной техники
- совокупность программного обеспечения для преобразования информации
- информационное обеспечение операторов информационных систем
- процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов

34. К справочно-правовым системам относятся:

- Гарант
- Консультант плюс
- Википедия
- Кодекс
- Конституция

35. Поставщиками информационных туристических услуг не являются

- туроператоры
- туристы
- авиакомпании
- турагенты

36. Программное обеспечение – это:

- Совокупность программ, устанавливаемых на компьютере
- Системы программирования
- Операционные системы, системы программирования, программы технического контроля
- MS Word, MS Excel, MS Access, MS Power Point

37. Формы деловых сделок, при которых взаимодействие сторон осуществляется электронным способом вместо физического обмена и в результате которого право собственности или право пользования товаром или услугой передается от одного лица другому называются:

- системой ГИС
- банерной рекламой
- виртуальным сетевым сообществом
- электронной коммерцией

5.2. Темы письменных работ

Не предусмотрены

5.3. Фонд оценочных средств

Практические работы

Знакомство с BPMN

1. Создание диаграммы BPMN: Выбрать один из процессов в индустрии туризма, например, процесс бронирования гостиничного номера. Создать диаграмму BPMN, отражающую этот процесс. В диаграмме должны быть представлены основные этапы, участники, потоки и события процесса. Описать каждый элемент диаграммы и объяснить его роль в процессе.
2. Анализ и оптимизация процесса: Придумать реальный или вымышленный процесс в индустрии туризма, например, процесс туристической экскурсии. Провести анализ этого процесса с помощью диаграммы BPMN, идентифицировать узкие места, потенциальные проблемы и возможные улучшения. Создать оптимизированную версию диаграммы, учитывая найденные проблемы и внести необходимые изменения.
3. Моделирование потока работ: Придумать сценарий, связанный с туризмом, например, процесс заказа пакетного тура. Разобрать этот сценарий на шаги, роли, решения и поток работы. Создать диаграмму BPMN, отображающую этот поток работ, с указанием условий, задач и связей между шагами.
4. Интеграция систем: Рассмотреть случай интеграции различных систем в индустрии туризма, например, системы бронирования гостиницы и системы управления отелями. Создать диаграмму BPMN, иллюстрирующую поток работ, связанный с бронированием гостиничного номера, начиная от запроса до выдачи ключа. Включите в диаграмму взаимодействия между различными системами и ролями.
5. Презентация моделирования: Выбрать определенный процесс в индустрии туризма. Создать диаграмму BPMN, описывающую этот процесс, и подготовить презентацию, объясняя каждый элемент диаграммы и демонстрируя, как процесс работает. Оценить эффективность и преимущества использования BPMN в моделировании и управлении процессами в индустрии туризма

Знакомство с CRM-системой Битрикс24

1. Создание клиентской базы данных: Создать клиентскую базу данных в CRM-системе Битрикс24 для туристического агентства. Добавить информацию о потенциальных клиентах, такую как имя, контактные данные, предпочтения в отношении тура и другие полезные сведения. Задача - провести исследование и добавить как можно больше клиентов, чтобы создать полноценную базу данных.
2. Управление задачами команды: Каждый из студентов участник команды в туристическом агентстве. Использовать CRM-систему Битрикс24 для управления задачами. Создать задачи для себя и других членов команды, установить сроки выполнения, отследить прогресс и обозначить выполненные задачи. Задачи могут быть связаны с обработкой запросов клиентов, бронированием туров или другими рабочими процессами в агентстве.
3. Взаимодействие с клиентами: Каждый студент является тур-менеджером в турагентстве. Использовать функциональность CRM-системы Битрикс24 для взаимодействия с клиентами. Создать профили клиентов и использовать различные инструменты CRM-системы для отправки персонализированных предложений, обработки запросов, отслеживания коммуникации с клиентами и управления встречами и звонками.
4. Создание отчетов и аналитика: Изучить функции создания отчетов и аналитики в CRM-системе Битрикс24. Создать отчеты о сделках и продажах, отследить ключевые показатели эффективности (KPI), анализировать данные и сделать выводы о продуктивности своей работы.
5. Планирование процессов и автоматизация: Рассмотреть определенный процесс в туристическом агентстве, например, процесс обработки запросов на бронирование. Создать диаграмму процесса и использовать функциональность CRM-системы Битрикс24 для автоматизации этого процесса. Например, настроить автоматическую отправку уведомлений клиентам, генерацию ваучеров или создание задач для сотрудников в каждом этапе процесса.

5.4. Перечень видов оценочных средств**5.5. Рейтинг-план дисциплины**

Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**6.1. Рекомендуемая литература****6.1.1. Основная литература**

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Морозова Н. С., Морозов М. А., Чудновский А. Д., Жукова М. А., Родигин Л. А.	Информационное обеспечение туризма: учебник	Москва: Финансовый университет, 2014
Л1.2	Ветитнев А. М., Коваленко В. В., Коваленко В. В.	Информационные технологии в туристской индустрии: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025

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) А 101 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету А 102 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету А 103 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету А 106 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор EPSON, экран настенный Projecta, акустическая система, ЖК ТВ LG 55 дюймов, доступ к Интернету А 107 (кинозал) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету D101 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система, доступ к Интернету. D106 - Персональный компьютер ICL RAY (3 шт.), ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система Sven, доступ к Интернету. D107 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система, доступ к Интернету. D108 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система, доступ к Интернету. D115 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система Sven, доступ к Интернету. B202C - компьютер ICL RAY, проектор, ТВ LG 55 дюймов, акустическая система, доступ к Интернету C203 (потокковая) - компьютер ICL RAY, проектор EPSON, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету C204 (потокковая) - компьютер ICL RAY, проектор EPSON, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету C205 (потокковая) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету C207 (потокковая) - компьютер ICL RAY, проектор SONOC, экран настенный Projecta, акустическая система, доступ к Интернету D202 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система, доступ к Интернету. D203 - Персональный компьютер ICL RAY, интерактивный ЖК телевизор 75 дюймов, акустическая система, доступ к Интернету. D206 (комп.класс) - 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 D207 (комп.класс) - 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 D208 (комп.класс) - 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 D210 (комп.класс) - 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 D212 - Персональный компьютер, ЖК ТВ Hyundai 75 дюймов, видеобар с камерой микрофоном и АС, доступ к интернету D213 (комп.класс) - Моноблок DIO (16 шт.), моноблоки ICL (2 шт), мультимедийный проектор, проекционный экран, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету, материалы мультимедийных лекций и Smart-занятий D215 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор TCL 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету D216 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету D217 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система Sven, доступ к Интернету. D217A - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 55LM620T, акустическая система Sven, доступ к Интернету. D218 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету E203 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 75 дюймов, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету F203 (научный зал библиотеки) - Интерактивная доска SMART Board со встроенным проектором, персональный компьютер ICL RAY 4 шт. C303 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 65 дюймов, акустическая система Sven, доступ к Интернету. C304 - Персональный компьютер ICL RAY, ЖК телевизор LG 65 дюймов, акустическая система Sven, доступ к

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

Рекомендации по подготовке к лекционным занятиям:

Изучение дисциплины требует систематического и последовательного накопления знаний, следовательно, пропуски отдельных тем не позволяют глубоко освоить предмет. Обучающимся необходимо:

- перед каждой лекцией просматривать рабочую программу дисциплины, что позволит сэкономить время на записывание темы лекции, ее основных вопросов, рекомендуемой литературы;
- на отдельные лекции приносить соответствующий материал на бумажных носителях, представленный лектором на портале или присланный на «электронный почтовый ящик группы» (таблицы, графики, схемы). Данный материал будет охарактеризован, прокомментирован, дополнен непосредственно на лекции;
- перед очередной лекцией необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущей лекции.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале опять не удалось, то обратитесь к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на практических занятиях.

Рекомендации по подготовке к семинарскому (практическому) занятию:

Важной составной частью учебного процесса в Университете являются семинарские и практические занятия. Семинарские занятия проводятся главным образом по общественным наукам и другим дисциплинам, требующим научно-теоретического обобщения литературных источников, и помогают магистрантам 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 обучающимся быстро находить нужный материал к каждому из вопросов, не задерживаясь на второстепенном. Начиная подготовку к семинарскому занятию, необходимо, прежде всего, указать обучающимся 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 представляет собой комбинированный тип занятия, который включает в себя следующие элементы:

- 1) обсуждение теоретических вопросов;
- 2) изложение рефератов;
- 3) решение практических заданий;
- 4) выполнение кейс-задач;
- 5) выполнение контрольных работ и тестовых заданий;
- 6) заслушивание докладов с презентациями

Закрепление полученных знаний осуществляется разными способами:

1. в процессе самостоятельной подготовки к занятию обучающиеся 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 обучающиеся готовятся к семинарскому занятию по первоисточникам. В процессе их чтения и конспектирования они получают больше информации, чем содержится в лекциях и учебнике. Расширению и углублению знаний также способствует подготовка магистрантами рефератов или сообщений по специальным вопросам, а также подготовка всех обучающихся по одним и тем же вопросам по одним и тем же первоисточникам.

Подготовка к семинарскому занятию включает 2 этапа:

- 1-й - организационный;
- 2-й - закрепление и углубление теоретических знаний.

На первом этапе обучающийся 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 обучающегося 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 обучающийся 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 приобретает практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.

При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

Обучающимся 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 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 каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю.

Обучающимся, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющим письменного решения задач или не подготовившимся к данному практическому занятию, рекомендуется не позже, чем в 2-недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме, изученной на занятии. Обучающиеся, 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

Рекомендации по самостоятельному изучению материалов дисциплины:

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
**Межкультурные коммуникации 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

7 ЗЕТ

Часов по учебному плану

252

Виды контроля в семестрах:

в том числе:

экзамены 5

аудиторные занятия

108

самостоятельная работа

108

часов на контроль

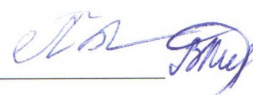
36

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	4 (2.2)		5 (3.1)		Итого	
Неделя	11 1/6		17 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП	УП	РП
Практические	60	60	48	48	108	108
Итого ауд.	60	60	48	48	108	108
Контактная работа	60	60	48	48	108	108
Сам. работа	48	48	60	60	108	108
Часы на контроль			36	36	36	36
Итого	108	108	144	144	252	252

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

Межкультурные коммуникации 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	Цели освоения дисциплины «Межкультурные коммуникации на иностранном языке» (направление «Туризм»)
1.2	Основная цель — сформировать у студентов комплексную межкультурную коммуникативную компетенцию, позволяющую эффективно взаимодействовать в профессиональной туристической сфере с представителями разных культур на иностранном языке.
1.3	Конкретные целевые установки
1.4	Развитие лингвистической компетенции
1.5	овладеть профессионально ориентированной лексикой и фразеологией сферы туризма на иностранном языке;
1.6	освоить грамматические и стилистические нормы делового общения в межкультурном контексте;
1.7	научиться адекватно использовать речевые клише в различных коммуникативных ситуациях.
1.8	Формирование социокультурной компетенции
1.9	изучить культурные особенности, традиции и нормы поведения основных туристских рынков;
1.10	осознать влияние культурных различий на восприятие информации и деловые отношения;
1.11	освоить правила межкультурного этикета в профессиональной среде.
1.12	Совершенствование коммуникативных навыков
1.13	развить умения устной и письменной коммуникации в межкультурном деловом взаимодействии;
1.14	научиться вести переговоры, презентации, деловые встречи с учётом культурных особенностей партнёров;
1.15	отработать навыки эффективной межкультурной переписки (письма, электронные сообщения, документация).
1.16	Развитие когнитивной компетенции
1.17	научиться анализировать культурные различия и прогнозировать их влияние на коммуникацию;
1.18	освоить стратегии преодоления коммуникативных барьеров;
1.19	выработать способность к эмпатии и толерантному восприятию иных культурных ценностей.
1.20	Формирование профессиональной компетентности
1.21	научиться адаптировать коммуникацию под целевую аудиторию разных культур;
1.22	освоить техники разрешения межкультурных конфликтов в туристической сфере;
1.23	развить навыки межкультурного менеджмента в туристической индустрии.
1.24	
1.25	Значимость для профессиональной деятельности
1.26	Освоение дисциплины позволяет выпускнику:
1.27	эффективно взаимодействовать с иностранными туристами и партнёрами;
1.28	минимизировать риски коммуникативных сбоев в международных проектах;
1.29	повышать качество обслуживания за счёт учёта культурных особенностей клиентов;
1.30	успешно интегрироваться в глобальную туристическую индустрию;
1.31	расширять профессиональные возможности на международном рынке труда.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Русский язык
2.1.2	Иностранный язык
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Деловое общение на иностранном языке

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 деловую коммуникацию в устной и письменной формах	

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	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1. (Работа в сфере индустрии туризма и обязанности)						
1.1	Тема 1 Деловые приемы в сфере туризма. Деловые переговоры. Деловая переписка. /Тема/	4	0				
1.2	1. Знакомство и прием. Деловые ситуации: встреча с кем-то впервые. Frequency adverbs. Аудирование. Парная работа. Групповая работа. 2. Встреча со знакомым. В приемной. Предлагаем посетителю подождать в приемной. Case study "Speed networking". Парная работа. Групповая работа. Употребление «actually». Особенности употребления слов «right» и «really». 3. Организация встречи. Перенос встречи. Приглашение в ресторан. В ресторане. Парная работа. Групповая работа. Просмотр учебного видео по данной теме. Разница в употреблении выражений «in time» и «on time». Разница в употреблении дат в Британском английском и американском английском. /Пр/	4	16	УК-4.1-31 УК-4.1-У1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3		
1.3	1. Знакомство и прием. Деловые ситуации: встреча с кем-то впервые. Frequency adverbs. Аудирование. 2. Встреча со знакомым. В приемной. Предлагаем посетителю подождать в приемной. Case study "Speed networking". Употребление «actually». Особенности употребления слов «right» и «really». 3. Организация встречи. Перенос встречи. Приглашение в ресторан. В ресторане. Просмотр учебного видео по данной теме. Разница в употреблении выражений «in time» и «on time». Разница в употреблении дат в Британском английском и американском английском. /Ср/	4	12	УК-4.1-У1 УК-4.1-В1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.4 Э3 Э4 Э5		

1.4	1. Установление контакта по телефону. Назначение встречи. Парная работа. Групповая работа. Просмотр учебного видео по данной теме. Развитие грамматических умений по темам «Past simple и present perfect». 2. Запрос информации. Выражение благодарности. Аудирование. Парная работа. Групповая работа. 3. Прощание. Возобновление контактов. Продвижение дел. Сообщения. Виды сообщений. Решение проблем. Встречи и деловые обеды. Парная работа. Групповая работа. 4. Деловое письмо. Основные выражения. Письмо-запрос информации. Просмотр учебного видео по данной теме. Аудирование. Парная работа. 5. Ответ на запрос информации. Письмо -жалоба. Письмо-принесение извинений. Аудирование. Парная работа. Групповая работа. Тест по теме. 6. Письмо-просьба. Отчет о встрече. Поздравление с праздниками. Тест по теме. Аудирование. Парная работа. Групповая работа. 7. Форма резюме (CV). Сопроводительное письмо. Просмотр учебного видео по данной теме. Аудирование. Парная работа. Групповая работа. 2. Рекомендательные письма. Ролевая игра «Ведение деловых переговоров». Аудирование. Парная работа. Групповая работа. Тест по теме. 3. Презентация «Общение по факсу и электронной почте». Case-study «Деловое письмо». Проект «Составление резюме и самопрезентация». /Пр/	4	14	УК-4.1-У1 УК-4.1-В1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э6 Э7 Э8		
1.5	1. Установление контакта по телефону. Назначение встречи. Парная работа. Групповая работа. Просмотр учебного видео по данной теме. Развитие грамматических умений по темам «Past simple и present perfect». 2. Запрос информации. Выражение благодарности. Аудирование. Парная /Ср/	4	12	УК-4.2-В1	Л1.2Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э3 Э4 Э5		
1.6	Тема 2 Построение эффективных деловых взаимоотношений в сфере туризма /Тема/	4	0				

1.7	1. Изучение вокабуляра, который помогает описывать свои должностные обязанности. Развитие деловых коммуникативных умений. Present Simple Review. Особенности употребления слов «customer», «client» и «consumer». 2. Изучение вокабуляра по теме «Comparing career paths and choices.» Чтение, перевод и пересказ текста "Making the right move". Просмотр учебного видео по данной теме. Аудирование. Парная работа. Развитие грамматических умений по теме «Comparative forms». 3. Развитие деловых коммуникативных умений по теме "Meetings: managing the discussion and sharing ideas". Аудирование. Парная работа. Групповая работа. 4. Развитие грамматических умений по теме «Expressing attitudes to the past». Аудирование. Парная работа. Тест по теме. Case study Establishing a career review process. 5. Развитие грамматических умений по темам «Obligation, necessity, and prohibition. Softening rules and regulations». /Пр/	4	16	УК-4.2-31 УК-4.2-У1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э2 Э3 Э4		
1.8	1. Изучение вокабуляра, который помогает описывать свои должностные обязанности. Present Simple Review. Особенности употребления слов «customer», «client» и «consumer». 2. Изучение вокабуляра по теме «Comparing career paths and choices.» Чтение, перевод и пересказ текста "Making the right move". Просмотр учебного видео по данной теме. Аудирование. Развитие грамматических умений по теме «Comparative forms». 3. Развитие деловых коммуникативных умений по теме "Meetings: managing the discussion and sharing ideas". Аудирование. 4. Развитие грамматических умений по теме «Expressing attitudes to the past». Аудирование. Case study Establishing a career review process. /Ср/	4	12	УК-4.2-31 УК-4.2-У1	Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э3 Э4 Э8		
1.9	1. Изучение вокабуляра по теме «Exploring team relationships». Чтение, перевод и пересказ текста "What kind of team player are you?". Просмотр учебного видео по данной теме. Аудирование. Парная работа. 2. Развитие деловых коммуникативных умений по теме "Dealing with conflict". Аудирование. Парная работа. Групповая работа. 3. Развитие грамматических умений по теме «Adding emphasis». Аудирование. Групповая работа. Тест по теме. Case study "Developing a teamwork ethos". /Пр/	4	14	УК-4.1-31 УК-4.2-31	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3		

1.10	1. Изучение вокабуляра по теме «Exploring team relationships». Чтение, перевод и пересказ текста "What kind of team player are you?". Просмотр учебного видео по данной теме. Аудирование. 2. Развитие деловых коммуникативных умений по теме "Dealing with conflict". Аудирование. 3. Развитие грамматических умений по теме «Adding emphasis». Аудирование. Case study "Developing a teamwork ethos". /Cp/	4	12	УК-4.1-У1 УК-4.1-В1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э3 Э5 Э7 Э8		
	Раздел 2. (Межкультурные практики в современном мире туризма)						
2.1	Тема 3 (Производительность труда в межкультурном пространстве) /Тема/	5	0				
2.2	Изучение вокабуляра по теме «Performance: Discussing employer / employee expectations». Мозговой штурм «What makes you happy to work for a company». Чтение, перевод и пересказ текста «Happiness at work». Просмотр учебного видео по данной теме. Развитие деловых коммуникативных умений по теме «Presenting / Giving an impromptu presentation». Аудирование. Парная работа. Развитие грамматических умений по теме «Using questions». Case study «Increasing staff and customer satisfaction». /Пр/	5	12	УК-4.2-З1 УК-4.2-У1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э3 Э4 Э6		
2.3	Изучение вокабуляра по теме «Performance: Discussing employer / employee expectations». Чтение, перевод и пересказ текста «Happiness at work». Просмотр учебного видео по данной теме. Развитие деловых коммуникативных умений по теме «Presenting / Giving an impromptu presentation». Аудирование. Развитие грамматических умений по теме «Using questions» /Cp/	5	15	УК-4.1-У1 УК-4.2-У1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.4 Э3 Э5 Э6		
2.4	Изучение вокабуляра по теме «Resources: talking about resources». Чтение, перевод и пересказ текста «My pledges to manage resources responsibly». Просмотр учебного видео по данной теме. Развитие деловых коммуникативных умений по теме «Meetings / Discussing options and reaching decisions». Аудирование. Развитие грамматических умений по теме «Using conditionals». Case study «Starting a CSR project». /Пр/	5	12	УК-4.2-З1 УК-4.1-В1	Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э3 Э4		
2.5	Изучение вокабуляра по теме «Resources: talking about resources». Чтение, перевод и пересказ текста «My pledges to manage resources responsibly». Просмотр учебного видео по данной теме. Развитие деловых коммуникативных умений по теме «Meetings / Discussing options and reaching decisions». Аудирование. Развитие грамматических умений по теме «Using conditionals». /Cp/	5	15	УК-4.2-В1 УК-4.2-У1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.3 Л2.4 Э2 Э4 Э5		

2.6	Тема 4 (Понятие ценностей в межкультурном пространстве) /Тема/	5	0				
2.7	Изучение вокабуляра по теме «Leadership: talking about leadership styles». Парная работа. Чтение, перевод и пересказ текста «What makes an effective leader?». Просмотр учебного видео по данной теме. Развитие деловых коммуникативных умений по теме «Meetings / Giving a briefing on change». Аудирование. Парная работа. Развитие грамматических умений по теме «Distancing and depersonalizing using the passive». Case study «Dealing with the challenges of leadership» /Пр/	5	12	УК-4.1-31 УК-4.1-B1 УК-4.2-31	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.3 Л2.4 Э3 Э4 Э5		
2.8	Изучение вокабуляра по теме «Leadership: talking about leadership styles». Парная работа. Чтение, перевод и пересказ текста «What makes an effective leader?». Просмотр учебного видео по данной теме. Развитие деловых коммуникативных умений по теме «Meetings / Giving a briefing on change». Аудирование. /Ср/	5	15	УК-4.1-31 УК-4.1-Y1	Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э7 Э8		
2.9	Изучение вокабуляра по теме «Values: talking about values». Чтение, перевод и пересказ текстов «Our values» и The five core values underpinning the way we do business». Просмотр учебного видео по данной теме. Развитие деловых коммуникативных умений по теме «Negotiating / Reaching agreement». Аудирование. Развитие грамматических умений по теме «Using inversion for emphasis». Case study «Developing ethically-responsible policies». /Пр/	5	12	УК-4.1-B1 УК-4.2-B1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.3 Э2 Э4 Э5 Э6		
2.10	Изучение вокабуляра по теме «Values: talking about values». Чтение, перевод и пересказ текстов «Our values» и The five core values underpinning the way we do business». Просмотр учебного видео по данной теме. Развитие деловых коммуникативных умений по теме «Negotiating / Reaching agreement». Аудирование. /Ср/	5	15	УК-4.1-Y1 УК-4.2-31	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.4 Э1 Э3 Э4		
2.11	1. Чтение и пересказ незнакомого текста. 2. Устный ответ на вопрос. /Экзамен/	5	36	УК-4.2-31 УК-4.1-B1 УК-4.1-Y1 УК-4.1-31 УК-4.2-Y1 УК-4.2-B1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8		

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Собеседование, устный опрос
 Задание 1. Ответьте на вопросы
 Тема 1: “Meetings and negotiations in tourism”
 When should you walk away from a negotiation or say "no"?
 What is the most complex negotiation you have been involved in?
 What do you think are common mistakes people make during negotiations?
 How often do you negotiate in your current position?
 What kind of people do you have a difficult time working with?
 How do you approach research and analysis to gain an advantage before a negotiation?
 What tactics or techniques do you typically use to build rapport and establish trust with the other party during a negotiation?

Give an example of a time when you had to navigate through a deadlock or impasse during a negotiation. How did you manage to find a solution or compromise?

How do you adapt your negotiation style when dealing with different personalities or cultural backgrounds?

Could you tell me about a time you were unable to reach an agreement in negotiations?

Тема 2: "Tourism management"

What motivated you to pursue a career in tourism management?

What do you believe are the key skills necessary for success in this field?

What do you think sets tourism management apart from other industries?

What do you think would be the biggest challenge you face in this role?

What do you think is the most important aspect of tourism management?

What do you think are the benefits of pursuing a career in tourism management?

What do you think are the key challenges faced by tourism managers?

What do you think is the most important thing that tourism managers can do to improve the industry?

What do you think are the biggest opportunities for tourism managers?

What do you think is the most important thing that tourism managers can do to improve the industry's reputation?

Тема 3: "Tourism industry"

What do you think are the biggest challenges faced by the tourism industry?

What do you think is the most important thing that can be done to improve the industry's image?

What do you think is the best way to market the tourism industry?

What do you think is the most important thing that can be done to attract more tourists to an area?

What do you think is the best way to retain tourists in an area?

What do you think is the most important thing that can be done to increase spending by tourists in an area?

What do you think is the best way to encourage repeat visits by tourists to an area?

What do you think is the best way to get feedback from tourists about their experiences in an area?

Тема 4: "Business communication"

What is business communication? Why do you need it?

How would a productivity improvement impact the company's success??

What are the types of business communication?

What is the business correspondence?

What kinds of business letters do you know?

What is hotel telephone service called?

What are the duties of a telephone operator?

What is the telephone operator supposed to do if the guest the caller is calling isn't in?

What method of payment is used to settle the telephone bills?

What is one of the biggest problems for understanding people on the phone?

What is the best thing to do straightaway in this situation?

What is one very successful method for getting speakers to slow down? What final thing can you try?

Why is an apology a good idea afterwards?

Тестирование

Тест 1

1. Complete the sentences below. Choose the correct answer for each one.

1 We ['re staying / will stay] in a lodge in the safari park from Monday to Saturday.

2 You [aren't needing / won't need] a coat today. It's really hot and sunny.

3 The flight for Bombay [will leave / leaving] at 15.00 from gate 33.

4 [Are you going to / Won't you] stop off anywhere on your journey?

5 I'm sure you ['ll have / have] a lovely time in Alaska.

6 What [are you doing / will you do] tomorrow afternoon?

7 John [won't / isn't] joining us for dinner. He likes to go for a long walk in the evening.

8 We [will / 're going to] visit friends in Vienna at the weekend and then fly on to Zurich for a few days.

2. Complete the requests and offers below. Choose the correct answer for each one.

1 [Could / Shall] you tell me where the station is, please?

2 I ['ll / may] send you an email to confirm your booking.

3 [Shall / Would] you pass me the menu, please?

4 [Can / Will] I speak to the manager, please?

5 [Shall / May] I have your room number, please?

6 [May / Could] you help me print my e-ticket, please?

7 [Shall / Would] you like me to book you a taxi?

3. Put the verbs in brackets into the correct form:

1. We ___ prices in January every year. (increase)

2. Mr. Stevenson ___ abroad very often. (travel)

3. The company ___ furniture. (produce)

4. Who ___ you ___ for? (work)

5. Some small businesses ___ to expand too quickly. (try)

4. Put the verbs in brackets into the correct form:

1. He /not, usually, drive/ to work. He usually /walk/.

2. "Can you help me for a minute?" "I am sorry, I /work/.

3. /you, work/ on Saturdays?

4. How many languages /you, speak/?
5. Why /you, wear/ a sweater? It is not cold.
6. My father /always, go/ to Ireland in August.
7. Robert /play/ football most weekends.
8. "Where is Lucy?" "She /shop/.
9. "What /you, eat/?" "Chocolate."
10. I would like to go home. It /get/ dark
5. Choose the following verbs to complete the sentences. Put the verbs into the correct form. Use GOING TO + resign, clean, tell, lie, have.
1. I've got a headache. I ____ down.
2. He's hungry. He ____ a sandwich.
3. My car's dirty. I ____ it.
4. She doesn't like her job. She ____.
5. He doesn't know about the new project. I ____ him.
6. Use the words below to write questions about the past.
1. The new Financial Director started on Wednesday. (When?)
2. They launched the new product last week. (When?)
3. You went to Spain on holiday last year. (Where?)
4. He travelled to Paris by car. (How?)
5. He stayed there for two weeks. (How long?)
6. She had steak for dinner. (What?)
7. Put the verbs into the correct form in the sentences.
1. When ____ you ____ (do) at this time yesterday?
2. I ____ (work) in Hungary at the time of the revolution.
3. ____ he ____ (drive) carelessly when the accident happened?
4. They ____ (have) dinner when James phoned.
5. I passed you on my way to work yesterday. You ____ (cycle) along Kings Road.

Тест 2

1. Complete the sentences below. Choose the correct answer for each one.
- 1 Don't worry. We ['re not going to / don't] miss the train. We have plenty of time.
- 2 This summer, Miki [is going to visit / visits] friends on Goto Island.
- 3 What time [will Kim and Gill arrive / are Kim and Gill arriving] tomorrow?
- 4 Do you have an umbrella with you? The weather forecast says it ['s going to / will] rain very hard later.
- 5 They [won't / aren't going to] meet Betty. They've just told me.
- 6 Where [do we meet / are we meeting] next week?
- 7 If you're interested in modern art, you ['ll love / are loving] the Tate Modern in London.
- 8 [Do / Will] we see any elephants in the savannahs?
2. Complete the requests and offers below. Choose the correct answer for each one.
- 1 [Can / May] you show me your boarding pass, please?
- 2 [Shall / Would] I call the Visitor Information Centre for you?
- 3 [Could / Would] you like help with your luggage?
- 4 [May / Could] you open the window, please?
- 5 [Would / May] I look at the meal plan?
- 6 I ['ll / 'd] get some clean towels sent up to your room right away.
- 7 [Will / Shall] I carry your bag for you?
3. Put the verbs in brackets into the correct form:
1. He always ____ to work by train. (go)
2. How often ____ you ____ reports? (write)
3. What time ____ the train ____? (leave)
4. Jane and David ____ at weekends. (not / work)
5. He ____ English. (not/speak)
4. Put the verbs in brackets into the correct form:
1. Tom /have/ a shower at the moment.
2. They /not, watch/ television very often.
3. Listen. Somebody /sing/.
4. She is tired. She /want/ to go home now.
5. How often /you, read/ a newspaper?
6. Excuse me, but you /sit/ in my place.
7. I am sorry, I /not, understand/. Please speak more slowly.
8. "Where are you, Roy?" "I am in the sitting room. I /read/.
9. What time /she, finish/ work every day?
10. You can turn the radio. I /not, listen/ to it
5. Match the sentences on the left with the ones on the right
1. I don't feel well.
2. They've already scored 3 goals.
3. Sheila's working very hard.
4. The sky's very dark.
- a. I think it's going to rain.
- b. I'm going to see a doctor.
- c. I think he's going to bring the meeting to the end.
- d. I think they're going to win.

5. John's looking at the watch. e. I think she's going to finish the report on time.
6. Complete the sentences as in the example by putting the verb in brackets into the correct form.
1. He works for Siemens. - Two years ago, he ____ for Digital. (work)
 2. He usually goes to London on Wednesdays. - Last Wednesday, he ____ to Manchester. (go)
 3. Production costs go up every year. - Last year, production costs _____. (go up)
 4. I usually buy a new Ford every two years. - Last year, I ____ an Opel. (buy)
 5. He usually meets the clients at their office. - Last week, he ____ me clients at his office. (meet)
 7. Put the verbs into the correct form (Past Continuous or Past Simple).
 1. Daniela ____ (be / not) at home when I ____ (call). She (work).
 2. The company ____ (lose) money until the new Managing Director ____ (join).
 3. She ____ (work) for Carter's Limited when the companies ____ (merge).
 4. The Managing Director ____ give a presentation when the fire alarm ____ (ring).
 5. I ____ (learn) Russian while I ____ (study) in St. Petersburg.

Контрольная работа

1. Write sentences using the words.
1 I / not / involved / talk / customers. _____
- 2 Sarah / deal / software issues. _____
- 3 My job / consist / telephone / suppliers. _____
- 4 you ever / take part / meetings and discussions / subcontractors? _____
- 5 Peter's work / involve / organize / travel / colleagues.
2. Write the words after the definitions.
- 6 an organization that finds staff for another company _____
- 7 a company or person that buys your product _____
- 8 a person who deals with the image of a company _____
- 9 companies that do work for you that you can't do yourself _____
- 10 a person who you work with _____
- 11 a company that sells its products to you _____
- 12 an expert from outside the company who gives advice and help _____
3. Choose the correct answer from the words in *italics*.
- 13 This week John works / is working on a big contract with Nike.
- 14 How often does your company work / is your company working with outside consultants?
- 15 Sorry I can't speak to you now, I expect / 'm expecting a call from our Paris office.
- 16 Are you working / Do you work very hard at the moment?
- 17 The Sales Director uses / is using this room every Tuesday.
- 18 I can't give you a decision at this time. The Sales Director thinks / is thinking about your proposal.
- 19 Hello, this is a message for Paul Timms. Paul, I just leave / 'm just leaving now. I'll be with you in about ten minutes.
- 20 The main problem with my job is that it doesn't involve / isn't involving any contact with the customers.
4. Complete the telephone conversation with words from the list.
about afraid back calling course leave phoning speak this welcome
- A Could I 21 _____ to Ms Rosie Walton, please?
- B Who's 22 _____?
- A 23 _____ is Tom Jacks from ATC.
- B Could you tell me what it's 24 _____?
- A I'm 25 _____ to invite Rosie to our anniversary lunch next month.
- B Well, I'm 26 _____ Ms Walton is out of the office at the moment.
- A Oh. In that case, could I 27 _____ a message?
- B Yes, of 28 _____.
- A Can you ask Rosie to call me 29 _____?
- B Yes, does she have your number?
- A Yes, she does.
- B OK, I'll give her your message.
- A Thanks very much.
- B You're 30 _____.

Вопросы для проведения промежуточной аттестации

Примерные тексты для чтения, устного перевода и пересказа

1. Bleisure Travel

Bleisure travel is a growing tourism trend where people extend their business travel to leisure activities. Experts predict it will continue to grow in the mobile workforce. Although business travel has started to make its comeback in 2021, bleisure is believed to be its future. A 2018 study revealed that 60% of U.S. business trips incorporated leisure elements, an increase from 43% in 2016.

These business-leisure trips can either be preplanned, whereby clients schedule their vacation within the same period of a job-related trip.

Companies may also offer their workers some tourist experiences during work trips. On the other hand, this can come as an afterthought. Once the meetings, professional conferences, and other work engagements are over, business travelers may decide to extend their stay and explore their destination. There is also a growing trend among millennials known as the "digital nomad" phenomenon. This is whereby online workers and freelancers adopt the lifestyle of

traveling as they work. As a tour operator, you can take advantage of this growing trend by creating offers that entice business travelers to extend their stay for leisure. For example, you can sell team retreat packages combined with perks like photos, videos, and transportation.

Having wifi and chargers in buses and accommodation (for multi-day tours) can also entice digital nomads and other travelers looking to stay connected for work.

2. Automation

Gone are the days when booking a trip required clients to make a phone call, speak directly to a service provider, or walk into the supplier's office for face-to-face negotiation. Digitization has led to a rise in online bookings.

Not only has this made advertising cheaper for travel companies, but also customers are enjoying and increasingly prefer the convenience it offers.

Tour and activities companies have also progressively adopted technology and online booking. In 2019, 71% of operators surveyed were using reservation technology in their businesses, a marked increase from just 25% in 2010. More to that, these companies experienced faster growth plus higher profitability.

Booking systems help tour & activity providers automate their processes and be more effective by adopting cutting-edge technologies. Long gone are the days when you are using spreadsheets, pen and paper to manage your reservations: booking systems do it all automatically, save your time and money. For example, Regiundo booking system has won European travel market by providing seamless reservation experience, flexibility and innovations to businesses of any size.

3. Personalization

According to Think with Google, 57% of travelers believe that companies should personalize their buying experience and base it on their behaviors, personal preferences, and past choices. Personalization is also important when it comes to the actual tour or activity. By offering flexible experiences that can be tailored to a traveler's needs, you stand a chance of better satisfying your clients, and that can lead to repeat visits.

Your priority should, therefore, be on offering customer-oriented services. It starts right from the time they see your advert on social media or your website. The messaging should resonate with what the client prefers.

Travel and tour suggestions can be offered according to, for instance, what the customer has been browsing on the internet. This is possible to set up using specialized marketing tools and ad platforms like Google and Facebook.

You are better placed by factoring this into your company's digital marketing strategy. How do you get started? Reach out and speak to your customers to learn about their preferences, characteristics, behavior, and individual needs. All in all, staying on top of this tourism trend can be the distinction that will make your company stand out from competitors and gain back profitability faster.

4. Tech-Empowered Travel

We already talked about automation and mobile bookings as some of the future trends in the tourism sector. But existing and emerging technologies will continue to influence travel in many other ways. A recent Amadeus survey states that technology and innovation seem to be key in building traveler confidence and they will increase willingness to travel in the next 12 months.

Technologies proved to be crucial in the postpandemic world where international tourists need to present Digital COVID Certificates or fill out travel documentation. What is more, people need instant access to information and help when being abroad.

In the coming year, tech innovations will continue to bring ease to the travel experience. The top five technologies that would increase confidence to travel in the next 12 months are: Mobile applications that provide on-trip notifications and alerts (44%); Self-service check-in (41%); Contactless mobile payments, e.g., Apple Pay (41%); Automated and flexible cancellation policies (40%); Mobile boarding (40%); In addition to supporting people throughout their journey, technologies made innovative solutions possible. Virtual tours, experiences, and classes gained significant popularity during the lockdowns, and thanks to tech innovation, many businesses survived the crisis.

The first step for technology-empowered travel experience is a website. However, to make sure your customers can easily find you in the search engines, it is important to care about your SEO metrics. Try our free SEO Grader tool to learn how your website performs and get free recommendations on how you can improve it.

5. Sustainable Tourism

Following the COP 26 UN Climate Change Conference and the launch of The Glasgow Declaration on Climate Action, countries are urged to accelerate climate action in tourism. So encouraging sustainable tourism practices and environmental initiatives is of utmost importance for the resilience of the sector.

The UNWTO Secretary-general has warned that the climate emergency is a bigger threat than Covid19. As international travelers become aware of this crisis, they come to believe that people need to take action now and make sustainable travel choices in order to save the planet and preserve it for future generations. More travelers are adopting this mindset hence making their travel decisions with the environment in mind. But it's important to note that sustainability is not only about the environment. It's also about making a positive impact on cultures, economies, and the people at the destinations that clients visit.

In the post-COVID-19 era, sustainability will be a continuous trend in travel and tourism. If you play your part in upholding sustainability, you can earn the trust and loyalty of the generation of travelers who are spearheading this trend.

6. Active Ecotourism

Active Ecotourism is another trend that has emerged in response to the calls for more sustainable and thoughtful tourism. It encourages combining the passion for travel with direct involvement in conservation and supporting the local environment.

According to a recent Amadeus survey on rebuilding travel, people consider cost-effective sustainable travel a priority.

37% of travelers surveyed think opportunities for travelers to be involved in the preservation of tourist destinations will help the industry to become more sustainable in the long term.

According to Evolve's 2022 travel forecasts, 58% of people will be more interested in exploring the outdoors and practicing relevant activities including hiking, biking, and kayaking. Mountain/rural escapes and waterfront getaways are expected to be popular vacation experiences in 2022.

Covid-19 has drawn our attention to the negative impact of travel on the global environment and initiated a promise for 'coming back better'. So the tourism industry will continue this trend by promoting sustainable outdoor travel and ecotourism in the post-

pandemic era.

Устные темы:

1. История туризма и гостеприимства
2. Формы и виды туризма
3. Туристский продукт и его состав
4. Туристская индустрия. Организаторы туризма
5. Гостиничные услуги
6. Организация международного туризма и туристские формальности
7. Страхование. Системы поощрения покупок: Duty-free, tax-free.

Примерные вопросы для обсуждения по изученному лексико-грамматическому материалу

- Do you often travel?
- How often do you have a holiday abroad?
- Do you prefer holidays abroad or in your country? Why?
- When was the last time you were on holiday? Can you say something about it?
- Do you prefer summer or winter holiday? Why?
- What kind of activities do you enjoy doing when you are on holidays?
- Do you prefer camping or staying in hotels? Why? What are the positives and negatives?
- Have you ever gone camping? What was it like?
- How do you prefer to travel? By car, plane, train, coach, etc? why?
- What is the holiday of your dream?
- What is your holiday nightmare?
- What is the most beautiful place you've ever been at? Most exotic?
- What kind of bad things (accidents, emergencies) can happen on holiday? Has anything like that ever happened to you?
- Have you ever been mugged/robbed on holiday?
- What are the advantages and disadvantages of travelling in peak season/out of season?
- What kind of things do you usually take with you when you go on holiday? Why?
- Do you usually get insurance when you go on holiday? Why?
- Do you have to have any extra vaccination when you go on holiday?
- What is the longest journey you have ever made?
- When you were abroad on holiday, what kind of lifestyle did you see there? How different was it from your lifestyle?
- What were your first impressions of the countries you have visited?
- If you've been to more foreign countries, how would you compare them?
- How do you communicate with foreign people when you are abroad? Do you usually try to learn their language? Do you ever have problems with making yourself understood?
- What plans do you have for your next holiday?
- Do you like walking / hiking?
- Do you usually need visa to visit a foreign country? How/where can you get it? Have you ever gone hitchhiking? What are the advantages and disadvantages of hitchhiking?
- If someone invited you to go with him/her on a one-year journey around the world, would you go?
- When you travel, do you usually feel homesick?
- Are you afraid of flying?
- How do you think people will travel in the future? What means of transport will they use?
- What do you think about a holiday in space?
- How did people travel in the past? Has tourism always been a popular activity?
- Is there anything you hate about tourists visiting your country?
- What impact does tourism have on a country / region / city?
- What rules do you think tourists should keep, when they are visiting a foreign country?
- Do you like taking photos when you are on holiday? What do you usually take pictures of?
- Do you have a lot of photo albums? Do you like going through your / somebody else's photo albums?

5.2. Темы письменных работ

Примерные темы рефератов

Transformational trips
 Forest bathing and digital detoxing
 Off-grid and "survival" travel
 Hush trips, workcations, and micro-cations
 Traveling for "bleisure"
 Set-jetting
 Sustainable tourism and electric travel
 Indigenous experiences
 Budget-friendly travel
 Luxury cruises and upscale all-inclusive
 Train travel
 Glamping
 Go solo or go social Successful business communication
 Productivity improvement

Types of business communication
 Business correspondence
 Kinds of business letters
 Telephone service
 The duties of a telephone operator
 Telephone etiquette

5.3. Фонд оценочных средств

Практическая работа
 Практическое задание №1 Объект оценивания «Умение говорить»
 Составить монолог по теме:
 Детский туризм.
 Экстремальные виды туризма
 Профсоюзный туризм.
 Современное состояние туризма в Татарстане.
 Перспективы развития туризма в Татарстане.
 Сфера развлечений в Татарстане и перспективы ее развития.
 Туристские маршруты по Татарстану: забытые, действующие и перспективные.
 Сувениры и предприятия их выпускающие.
 История создания гостиничных объединений в Татарстане (или в Казани).
 Путешественники о Татарстане
 Использование культурного наследия Татарстана как специфики турпродукта

Практическое задание №2 Объект оценивания «Умение говорить»
 1. Поход в ресторан (Having meals at a restaurant)
 2. Номер в гостинице (Hotel room)
 3. Вызов врача (Calling a doctor?)
 4. Выбираем профессию (Choosing a Career)
 5. Поездка по городу (A trip around the city)
 6. Паспортный контроль в аэропорту (Immigration control/passport control)
 7. Утерянный багаж в аэропорту (Lost luggage)
 8. Отпуск на море с семьей (Family vacation at the sea)
 9. Обращение/звонок в полицию (Calling the police)
 10. Диалог секретаря и посетителя в офисе (Dialogue between a secretary and an office guest)
 11. Встреча делового партнера в аэропорту (Meeting a business partner at the airport)
 12. В метро (In the underground/subway/tube)
 13. В библиотеке (At the library)
 14. Обслуживание номеров в отеле (Room service at a hotel)
 15. Регистрация в отеле, заселение в отель (Checking in at a hotel)
 16. Заказ (бронирование) столика в ресторане (Booking a table in a restaurant)
 17. Жалоба на товар (Delivery complaint)
 18. Покупка продуктов в супермаркете (Buying food at the supermarket)
 19. В пункте обмена валюты (At the exchange bureau/currency exchange)
 20. Поход в театр (Going to the theatre)
 21. В магазине дьюти-фри (In a duty-free shop)
 22. Оплата счета в ресторане (Paying a restaurant bill)
 23. Регистрация на рейс в аэропорту (Checking in for a flight)
 24. Заказ доставки еды (Ordering food delivery)
 25. Запись к врачу по телефону (Doctor appointment on the phone)
 26. Заказ кофе и чая (Ordering coffee and tea)
 27. Разговор по телефону. Плохая связь (Telephone conversation. Bad connection)

Практическое задание №3 1 Объект оценивания «Умение аудировать»
 Вариант 1
 Вы услышите четыре диалога, обозначенных А, В, С и D. Определите тему каждого диалога. Используйте каждую тему из списка 1— 5 только один раз. В задании есть одна лишняя тема. Вы услышите запись дважды. Занесите свои ответы в таблицу. У вас есть 20 секунд, чтобы ознакомиться с заданием.
 1. A busy week
 2. A family photo
 3. Discussing the film
 4. A book is the best present
 5. A report on history
 A B C D
 Dialogue A
 A: Hello, Kate!
 B: Nice to see again, Masha! How did you spend your summer holidays?
 A: I travelled abroad and spent some time with my family and friends.
 B: Great! Have you bought anything abroad?

A: I have bought some books. And I also have bought a book for you. I hope you will like it.

B: Oh, thank you!

A: It is written by a contemporary French author.

B: What is it about?

A: The main character is a young man, who wants to find the answer to the question «What is happiness?»

B: What does he do for that?

A: He decided to have a trip all over the world and ask many people about it, observe their way of life and make his own conclusion.

B: Did he manage to find the answer to the question?

A: Well, read the book to the end and you will see.

B: O.K. Thank you!

Dialogue B

A: That ice-show that we wanted to see, dad. It's on this week in Aberdeen.

B: Good. Well, we can't go on Saturday because we are visiting Aunt Margaret. We planned that a long time ago. Let's go on Friday.

A: I'm having tea at Alison's home on Friday. She invited me yesterday. And on Thursday I'm going to the Youth Club. What about Wednesday?

B: No, I'm working late on Wednesday because I'm giving a report on Thursday. Have you got any plans for Tuesday?

A: On Tuesday we are having a drama practice at school.

B: And tomorrow I'm going to school. There's a parents' evening.

A: Oh yes. Well, are you doing anything this evening?

B: No, I'm not doing anything special.

A: Let's go this evening, then.

B: Fine, let's go.

Dialogue C

A: Have you seen the film "The Queen"?

B: Yes, I have. I'm still under the influence of this powerful work of contemporary art.

A: Right you are. This film deserves to be estimated like this. What did you like the most in it?

B: I think the whole film is brilliant: the cast of the actors is perfect; Helen Mirren in her role of HM Elizabeth II is just superb; the muse was well-chosen; and the producers' work was really hard and rewarding afterwards. What is your best episode in this film?

A: What I like in this film is that it is based on the real facts. The video clips from the BBC News programmes in 1996 made the film be a success.

B: Yes. the film was shot 10 years after Princess Diana's death in Paris. The producers took a risky and, like I said, rewarding step to show Britain on those mournful days. The focus was on the Queen and the Royal family, of course.

A: If I had a chance to write my own letter of appreciation to the producers of the film, I would do that right away.

B: Don't you have this opportunity? Why don't we log on the official site of the film: www.theQueen/film and search for a blog like this just create our own one?

A: Oh, Brian! As usual, you are generating bright ideas! Where should I buy a wit like yours? Let's surf the Net.

B: Oky-doky!

Dialogue D

A: Granny, I have to make a report for our tomorrow History class. I have found a lot of information about Winston Churchill, but there is nothing about him as a child and a family of his own

B: Judy, this is a brilliant idea to let other people know about our famous Winston Churchill. Let me have a look at some pages in my favourite book The Famous British.

A: Please, do Grandma.

B: Oh, here it is. Write down the facts from his childhood.

A: Yes, I'm writing.

B: Winston Churchill was born at Blenheim Palace, near Woodstock in Oxfordshire on November the 30th, 1874.

A: When did he die?

B: He died in January. To be exact, January the 24th, 1965, in London. A state funeral service was held at St. Paul's Cathedral. This was the first state funeral for a commoner.

A: All right. That's enough. What does your book say about his childhood?

B: It is said here that Winston's father was Lord Randolph Churchill and his mother was Lady Randolph Churchill, a daughter of American millionaire Leonard Jerome. Churchill spent much of his childhood at boarding schools. His mother rarely visited him.

A: Thanks that will do. Is there anything about Churchill's own family?

B: Let me find the page. Oh, it's here. On September 2, 1908, Churchill married Clementine Hozier. She was a dazzling beauty. They met once at a dinner party in March.

A: Did they have children?

B: Yes, my dear. They had five: Diana, Randolph, Sarah, Marigold and Mary. The latter wrote a book on her parents.

A: This is interesting. Thank you, Granny for helping me. Now my report is complete. I can hand it in tomorrow.

B: My pleasure, Judy. I am always there to help.

Вариант 2

Вы услышите четыре диалога, обозначенных А, В, С и D. Определите тему каждого диалога. Используйте каждую тему из списка 1— 5 только один раз. В задании есть одна лишняя тема. Вы услышите запись дважды. Занесите свои ответы в таблицу. У вас есть 20 секунд, чтобы ознакомиться с заданием.

1. Meeting a visitor

2. Discussing the weather

3. Healthy food

4. Talking about sports

5. In a Restaurant

A B C D

Dialogue A

A: It's good to see the sun again.

B: Yes, nice and bright morning.

A: A big improvement of what we've been having recently.

B: Right you are. Much better than yesterday.

A: Apparently, it's going to turn colder.

B: The weatherman told this morning that the wind might get up later.

A: I don't think it'll be cold for a long time. Do you?

B: I don't think either. Although cold weather is always better for me than rainy weather. Let's hope it keeps fine for the rest of this day and maybe the weekend.

A: I am with you on it, bro. Why don't we call on Tom? He might be at home or in the gym.

B: Let me find his phone number. I'll call and ask him where we shall go together today.

A: Ok. Please, let me know after you speak to Tom.

B: Right. I'll tell you in a moment.

A: Go for the phone call.

Dialogue B

Waiter: Good evening, sir and madam. Shall I take your coats?

Mr. Adams: Thank you. Where shall we sit, Barbara?

Waiter: Oh, would you like to sit over here, sir? Near the window?

Mr. Adams: Ah, yes... Could we see the menu?

Waiter: Certainly. Here it is.

Mr. Adams: Do you fancy a starter?

Mrs. Adams: Mmm... I think I'll have the prawn cocktail. I'm very fond of prawns. What about you?

Mr. Adams: I'm not sure... I can't decide.

Mrs. Adams: Oh. I'd have the trout, if I were you. You always say that you like trout, and you haven't had it for a long time.

Waiter: Are you ready to order yet, sir?

Mr. Adams: Yes, a prawn cocktail for my wife, and the trout for me.

Waiter: And the main course, sir?

Mr. Adams: Veal for my wife.

Waiter: It's the specialty of the house. What would you like with your veal?

Mr. Adams: Two mixed salads, please.

Waiter: Any vegetables, sir?

Mr. Adams: Yes, some cauliflower and some boiled potatoes, please.

Waiter: Anything to follow?

Mr. Adams: Can we order it later?

Waiter: Of course, sir!

Dialogue C

John: Mom, I'd like to introduce my Russian friend, Sasha.

Mrs. Jones: How do you do?

Sasha: How do you do?

Mrs. Jones: What are your first impressions of England?

Sasha: Of course, it is much colder here than at home.

Mrs. Jones: Never mind. You'll be all right in a week or two.

Sasha: Thank you. I'd like to pay no attention to the weather and climate, but visit as many places, as I can.

Mrs. Jones: Right you are. Have you got some special plan where to go and what to see?

John: Mom, Sasha wants to travel around Scotland, Wales, and England and, if time allows, Northern Ireland, too.

Sasha: Yes, that's true. I'd like to take pictures of Snowdon, Ben Nevis and have a boat trip along the Thames, the Severn and the English Channel.

John: Yes, mom. We are going to book an excursion for the two of us and maybe for 2—3 friends of mine to go with us. Would you mind?

Mrs. Jones: No, of course not. The only thing is that you have to be careful every time you go to some new place. And if there are 4—5 of you, then you'd better stick together all the time.

John: Don't worry, mom. We will Mrs. Jones: When are you going to start your excursions?

Sasha: Probably in two days.

Mrs. Jones: OK. I will give Uncle Jack in Wales a call. He'll show you everything you want. And besides, you won't have to pay for the room in the hotel. He has his own house.

Sasha: Thank you, Mrs. Jones.

John: Mom, you are great. I'm so excited about the coming trip.

Sasha: Thanks a lot Mrs. Jones.

Mrs. Jones: I hope you like it here and visit us any time you can.

Sasha: Thank you, I will.

Dialogue D

A: So Martin, what sports do you play?

B: I play football, volleyball, tennis, and table tennis. But volleyball is my favourite game as it's a team game and you can play it

with your friends, and enjoy it as a team.

A: Is it quite a fast game as well?

B: Yeah. It is a fast game and that's another reason why I enjoy it.

A: How exciting...

B: Yes.

A: Where do you play, then?

B: I play at local sports centres more during the winter and sort of play in tournaments around England. In the summer I also play beach volleyball.

A: Is beach volleyball different from the volleyball you play in the centres?

B: Yes, it is a very different game. Instead of six people on a team, it has only two players.

A: I see. Are you playing any sports today?

B: I am. In 15 minutes I'm having another table tennis school competition. So, I'd better go as our team is playing first. Excuse me.

A: Never mind. Thanks for the talk. Bye.

B: Have a good day!

Практическое задание №4 Объект оценивания «Умение читать»

Вариант 1

Определите, в каком из текстов A–F содержатся ответы на интересующие Вас вопросы 1–7. Один из вопросов останется без ответа.

1. What should you remember to stay safe using the Metro?
2. Which is the longest Metro train route?
3. When did the Moscow Metro start working?
4. What are the advantages of the Metro compared to other means of transport?
5. How fast does the Metro system grow?
6. What are the inconveniences of using the Metro?
7. What materials were used to decorate the Metro stations?

A. The idea of an efficient transportation system in Moscow dates back to the time of Russian Empire. However, it was not developed into a construction plan due to World War I and the Civil War. The government of the Soviet Union got back to the idea in the 1920s, and in 1935 the Moscow Metro accepted its first passengers. The opening ceremony took place on May 15th, at 7am. The city celebrated the event with parades, concerts and performances.

B. The population of Moscow is around 12 million people. There are also a lot of people who come to the capital on business, excursions or to change plane or train, as Moscow is the main transportation centre. If there was no underground transport, it would be impossible to avoid a traffic standstill in the city. In fact, the Metro is very punctual. There are no traffic jams underground and, when taking the Metro, the passengers save time and nerves.

C. Lots of the city passengers prefer the Metro to cars and buses in spite of some discomfort caused by too many people. The problem is that the stations, the passages between them, and the railway cars get really overcrowded in rush hours. Sometimes there are lines to enter the Metro, though, fortunately, the waiting time is quite short.

D. When you travel on the Moscow Metro, long magnificent staircases get you downstairs and upstairs. They run fast and you need to be really careful to step on and off them in time. To avoid accidents, never cross the waiting line at the station until the coming train stops completely. Remember that you should never lean on the doors of the railway cars when the car is in motion – it can be really dangerous.

E. Apart from being an efficient means of transport, the Moscow Metro is a very ambitious architectural and art project. The stations look radiant and brilliant due to marble, bronze, steel, milk glass and other luxurious interior materials. The best architects, such as L. Polyakov, K. Ruzhkov, A. Medvedev and others, worked on it. The chief lighting engineer was Abram Damsky, who cleverly used the light to highlight the beauty of the stations.

F. The first line of the Moscow Metro was 11 km long and included 13 stations. Now there more than 230 stations, most of which are underground, but there are also surface-level and elevated stations. The project that is currently in progress suggests that about 150 km of new lines are to be opened within ten years, between 2012 and 2022.

Вариант 2

Установите соответствие между темами A–H и текстами 1–7. Занесите свои ответы в таблицу. Используйте каждую букву только один раз. В задании одна тема лишняя.

1. International language
2. English was not for everyone
3. American English
4. Necessary for communication
5. Former British colonies
6. The Norman conquest of England
7. Efficient ways to learn English
8. English-speaking countries

A. The problem of learning languages is very important today. Foreign languages are socially demanded especially at the present time when the progress in science and technology has led to an explosion of knowledge and has contributed to an overflow of information. The total knowledge of mankind is known to double every seven years. Foreign languages are needed as the main and the most efficient means of information exchange of the peoples.

B. Today English is the language of the world. Over 300 million people speak it as a mother tongue. The native speakers of English live in Great Britain, Australia, New Zealand and the United States of America. English is one of the official languages in the Irish Republic, Canada, the South African Republic. As a second language it is used in the former British and US colonies.

C. English is not only the national or official language of some thirty states which represent different cultures, but it is also the

major international language for communication in such areas as science, technology, business and mass entertainment. English is one of the official languages of the United Nations Organisation and other political organisations. It is the language of literature, education, modern music, international tourism.

D. What did the Norman Conquest do to England? It gave it French kings and nobles who brought with them the French language. After the Norman Conquest there were three languages in England. There was Latin, the language of the church in which all learned men wrote and spoke. Then there was French, the language which the kings and nobles spoke and wrote. Finally, there was the English language which remained the language of poor people who did not understand French or Latin but spoke only English.

E. So far there is no universal or ideal method of learning languages. Everybody has his own way. Sometimes it is boring to study grammar or to learn new words. But it is well known that reading original books in English, listening to the BBC news, communicating with the English speaking people will help a lot. When learning a foreign language you learn the culture and history of native speakers.

F. The conquest of England by the Normans began in 1066 with the battle of Hastings, where the English fought against the Normans. The conquest was complete in 1086. Who were these Normans who conquered England? They were Vikings or "Norsemen", men from the North. Some 150 years before the conquest of England they came to a part of France, opposite England, a part which we now call Normandy.

G. The beginning of 1600th was the English colonization of North America and the creation of an American dialect. Some pronunciations and usages didn't change when they reached the American shore. In certain respects, American English is closer to the English of Shakespeare than modern British English is. Some «Americanisms» are actually originally British expressions that were preserved in the colonies while lost at home (e.g., fall as a synonym for autumn, trash for rubbish, loan as a verb instead of lend).

5.4. Перечень видов оценочных средств

Практическая работа
Тестирование
Устный опрос
Контрольная работа
Чтение и пересказ незнакомого текста

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	F. O'Hara	Be My Guest = Будь моим гостем : student's book	Барнаул: АлтГПИУ, 2015
Л1.2	Китова Е. Т., Камышева Е. Ю.	Межкультурная коммуникация. Cross-cultural communication: учебное пособие	Новосибирск: НГТУ, 2016
Л1.3	S. Gore, D. G. Smith	English for Socializing = Английский для общения : учебное пособие	OXFORD : OXFORD University press, 2011
Л1.4	Dubicka Iwonna	Lifestyle: english for work, socializing & travel. Intermediate Coursebook = Образ жизни: английский для работы, общения и путешествий : учебное пособие	Essex : Pearson Education Limited, 2010

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Позднякова Г. А.	Профессиональная и межкультурная коммуникация на английском языке: учеб. пособие	Самара: Самарский университет, 2019
Л2.2	Морозкина Т. В., Русинякова Я.	Межкультурная коммуникация. Intercultural Communication. Interkulturelle Kommunikation: учебник	Ульяновск: УлГПИУ им. И.Н. Ульянова, 2020
Л2.3	Бзегежева З. З.	Cross-cultural communication (межкультурная коммуникация): метод. пособие	Сочи: СГУ, 2020
Л2.4	Кошеварова И. Б., Молодых Е. А., Павлова С. В.	Английский язык: межкультурная коммуникация: учеб. пособие	Воронеж: ВГУИТ, 2023
Л2.5	A. Clare	Speakout. Intermediate. Students' Book = Высказывайся	Harlow : Pearson Education Limited, 2011

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 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	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 по самостоятельной работе по дисциплине «Межкультурные коммуникации на иностранном языке» (направление «Туризм») 1. Общие положения Самостоятельная работа — ключевой компонент освоения дисциплины. Её цель — углублённое изучение теоретического материала, формирование практических навыков межкультурного общения и развитие способности применять иностранный язык в профессиональной туристической деятельности. Объём и формы: согласно учебному плану, на самостоятельную работу отводится около 50 % общего времени изучения дисциплины. Основные формы: - изучение теоретических источников; - анализ кейсов и реальных ситуаций межкультурного взаимодействия; - подготовка письменных и устных заданий; - работа с мультимедийными ресурсами; - самоконтроль и самооценка прогресса. 2. Цели и задачи самостоятельной работы Цели: - закрепить знания о культурных особенностях основных туристских рынков; - развить навыки межкультурного делового общения на иностранном языке; - сформировать умение преодолевать коммуникативные барьеры в международной туристической среде; - освоить стратегии адаптации речи под культурные особенности аудитории. Задачи: - изучить теоретические основы межкультурных коммуникаций; - отработать лексику и речевые клише профессионального общения; - проанализировать типичные межкультурные ситуации в туризме; - развить навыки межкультурной письменной и устной коммуникации. 3. Виды самостоятельной работы и рекомендации по выполнению 3.1. Изучение теоретического материала Что делать: читать учебные пособия, научные статьи, онлайн-ресурсы по темам курса. Как организовать: - составьте план изучения тем на семестр; - выделяйте ключевые понятия, составляйте глоссарии; - делайте краткие конспекты (схемы, таблицы, ментальные карты); - фиксируйте вопросы для обсуждения на занятиях. Ресурсы: учебники по межкультурным коммуникациям, электронные библиотеки, сайты профессиональных ассоциаций (UNWTO, IATA). Шаг 3. Используйте техники тайм-менеджмента (метод Pomodoro, правило 80/20). Шаг 4. Регулярно пересматривайте план и корректируйте его при необходимости. 3.2. Анализ межкультурных кейсов Что делать: разбирать реальные или смоделированные ситуации межкультурного взаимодействия в туризме (конфликты, недопонимания, успешные практики). Алгоритм работы: - Опишите ситуацию (участники, контекст, проблема). - Выявите культурные факторы, повлиявшие на коммуникацию. - Предложите стратегии разрешения ситуации. - Сформулируйте выводы и рекомендации. Форма представления: письменный анализ (1–2 страницы) или устное выступление (5–7 минут).

3.3. Письменные задания

Типы заданий:

деловые письма и электронные сообщения для разных культурных аудиторий;
презентации туристических продуктов с учётом культурных особенностей;
отчёты о межкультурных проектах в туризме.

Рекомендации:

изучите образцы документов для целевых культур;
соблюдайте нормы делового этикета (обращения, формулы вежливости);
проверяйте текст на грамматические и стилистические ошибки;
учитывайте культурные нюансы (например, степень прямоты высказываний).

3.4. Устная практика

Формы работы:

монологические высказывания (презентации, объяснения);
диалоги и полилоги (ролевые игры, симуляции переговоров);
дискуссии на профессиональные темы.

Советы:

записывайте себя на аудио/видео, анализируйте произношение и интонацию;
используйте речевые клише межкультурного общения;
отрабатывайте невербальные сигналы (жесты, мимика, дистанция).

3.5. Работа с аудио- и видеоматериалами

Что делать: прослушивать подкасты, смотреть видео о туризме и межкультурных коммуникациях.

Алгоритм:

Первое прослушивание/просмотр — общее понимание.

Второе — выделение ключевых идей и культурных маркеров.

Запись тезисов и новых выражений.

Пересказ содержания на иностранном языке.

Ресурсы: видео-каналы туристических компаний, подкасты о путешествиях, новостные сайты.

3.6. Словарная работа

Что делать: вести личный словарь межкультурной лексики и фраз.

Структура словаря:

слово/выражение;

перевод и толкование;

пример употребления;

культурный комментарий (в какой ситуации уместно).

Частота обновления: минимум 10–15 новых единиц в неделю.

4. Планирование и организация времени

Шаг 1. Составьте недельный/месячный график с чётким распределением времени на виды заданий.

Шаг 2. Выделите блоки для:

изучения теории (2–3 сеанса по 45–60 минут);

практики языка (ежедневно по 20–30 минут);

работы над проектами (1–2 раза в неделю по 1–1,5 часа).

5. Критерии оценки самостоятельной работы

Полнота и глубина анализа: охват ключевых аспектов задания, аргументированность выводов.

Языковая компетентность: точность лексики, грамматическая корректность, стилистическая уместность.

Культурная адекватность: учёт особенностей целевых аудиторий, соблюдение этикета.

Самостоятельность и оригинальность: наличие собственных идей, отсутствие плагиата.

Своевременность: сдача заданий в установленные сроки.

6. Рекомендации по самоконтролю и самооценке

Чек-лист для письменных работ:

Соответствует ли текст поставленной задаче? 7. Типичные трудности и способы их преодоления

Недостаток лексики: регулярно пополняйте словарь, используйте карточки (Anki, Quizlet).

Страх устной речи: начинайте с коротких монологов, постепенно усложняйте задания.

Непонимание аудио: тренируйтесь на материалах медленного темпа, используйте субтитры.

Культурные лакуны: изучайте страноведческие материалы, общайтесь с носителями языка.

Прокрастинация: разбивайте задания на мелкие шаги, устанавливайте дедлайны.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ

22.05.2025_{Г.}

158

[illegible]

Автор (ы) программы:

к.фил.н., Доц., Шамсутдинова Альбина Равиловна



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 06.03.2025 г. № 7

Зав. кафедрой Павицкая З.И.



Рабочая программа дисциплины

Иностранный язык делового общения (второй)

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	Овладение практической иноязычной коммуникативной компетенцией. Формирование высокого уровня социальной и профессиональной адаптации. Развитие творческой активности студентов, самостоятельности в овладении иностранным языком, расширения кругозора и активного использования полученных знаний в процессе деловых коммуникаций.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:	Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Деловое общение на иностранном языке

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 письменного и устного высказывания на русском и иностранном языках;
- правила и закономерности деловой письменной и устной коммуникации.

Уметь:

- применять на практике деловую коммуникацию в устной и письменной формах, методы и навыки делового общения на русском и иностранном языках.

Владеть:

- навыками чтения и перевода текстов на иностранном языке в профессиональном общении;
- навыками деловых коммуникаций в устной и письменной форме на русском и иностранном языках.

УК-4.2:Представляет свою точку зрения при деловом общении и в публичных выступлениях

Знать:

- лексику на иностранном языке для выражения своего мнения.

Уметь:

- представить свою точку зрения при деловом общении и в публичных выступлениях.

Владеть:

- навыками 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	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1. Раздел 1.						
1.1	Faisons connaissance. Ma famille. Mon logement. /Тема/	1	0				
1.2	Алфавит. Правила чтения. /Лек/	1	4	УК-4.1-31 УК-4.1-B1	Л1.3 Л1.6Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.6		
1.3	Я и моя семья. Проблемы для обсуждения: 1. О себе. Семья. Семейные традиции, уклад жизни. 2. Дом, жилищные условия. 3. Досуг и развлечения в семье. 4. Еда и покупки. Грамматика: Артикль. Спряжение глаголов 1,2,3 группы в Present. Числительные. Фонетический материал: Особенности французской артикуляции. Основные правила чтения французских слов. «Моя семья», Презентация «Мой дом». /Пр/	1	28	УК-4.1-31 УК-4.1-Y1 УК-4.1-B1	Л1.3 Л1.5Л2.2 Л2.3 Л2.4		

1.4	Рецептивные виды речевой деятельности. Понимание основного содержания текста и запрашиваемой информации: - несложные общественно-политические и публицистические тексты по обозначенной тематике. Детальное понимание текста: письма личного характера. Продуктивные виды речевой деятельности. Говорение. Основной уровень - монолог-описание (своей семьи, семейных традиций, жилища), монолог-сообщение (о личных планах на будущее), диалог-расспрос (о предпочтениях в еде, одежде, досуге, хобби). /Ср/	1	40	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.1-В1 УК-4.2-31	Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3 Л2.4		
	Раздел 2. Раздел 2.						
2.1	La vie des etudiants. Mon Universite. /Тема/	2	0				
2.2	Я и мое образование. Проблемы для обсуждения: 1. Высшее образование в России и за рубежом. 2. Мой вуз. 3. Студенческая жизнь. Студенческие международные контакты: научные, культурные, спортивные. Фонетический материал: Ударение. Интонация. Связывание. Сцепление. «День студента». /Пр/	2	34	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.1-В1 УК-4.2-31	Л1.3 Л1.5Л2.2 Л2.4		
2.3	Продуктивные виды речевой деятельности. Подготовка к выступлению: монолог-описание своего вуза и своей образовательной программы, монолог-сообщение о своей студенческой жизни, монолог-повествование об участии в летней программе. Письмо. Основной уровень: электронные письма личного характера, эссе разных типов /Ср/	2	38	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.1-В1 УК-4.2-У1	Л1.3 Л1.5Л2.2 Л2.3 Л2.4		
2.4	Зачет /Зачёт/	2	0	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.1-В1 УК-4.2-У1 УК-4.2-31	Л1.1 Л1.3Л2.3 Л2.4		
	Раздел 3. Раздел 3.						
3.1	Ma ville natale. La capitale de la Russie. /Тема/	3	0				
3.2	Я и моя страна. Проблемы для обсуждения: 1. Россия. 2. Столица России. 3. Достижения нашего государства. Грамматика: Употребление времен в зависимости от стиля речи (сообщение, дискуссия, диалог и т.п.) и формы высказывания (устная и письменная речь). Притяжательные, указательные прилагательные. /Пр/	3	32	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.1-В1 УК-4.2-31	Л1.3Л2.3 Л2.4		

3.3	Проект «Праздники в России». Презентации «Моя родина», «Мой город». Ролевая игра – «Достопримечательности Москвы». Рецептивные виды речевой деятельности. Аудирование и чтение. Понимание основного содержания текста: рассказы/письма зарубежных студентов и/или преподавателей о своих вузах, блоги/веб-сайты, информационные буклеты о вузах, описание образовательных курсов и программ. Понимание запрашиваемой информации: интервью с известными учеными и участниками студенческих программ. /Ср/	3	40	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.1-В1 УК-4.2-У1	Л1.3 Л1.6Л2.3 Л2.5		
	Раздел 4. Раздел 4.						
4.1	Le voyage. Les pays et les nationalites. /Тема/	4	0				
4.2	Я и мир. Проблемы для обсуждения: 1. Язык как средство межкультурного общения. 2. Образ жизни современного человека в России и за рубежом. 3. Общее и различное в странах и национальных культурах. 4. Международный туризм. /Пр/	4	32	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.1-В1 УК-4.2-У1	Л1.1 Л1.3Л2.3 Л2.4		
4.3	«Природа и погода». Презентация «Мир вокруг меня». Письмо: запись тезисов выступления о своем вузе, запись основных мыслей и фактов из аудиотекстов и текстов для чтения по изучаемой проблематике, заполнение форм и бланков для участия в студенческих программах, поддержание контактов со студентами за рубежом при помощи электронной почты. /Ср/	4	40	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.1-В1 УК-4.2-В1 УК-4.2-У1 УК-4.2-31	Л1.1 Л1.3Л2.3 Л2.4		
4.4	Зачет /Зачёт/	4	0	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.1-В1 УК-4.2-В1 УК-4.2-У1 УК-4.2-31	Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.3 Л2.4		

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы для собеседования (устного опроса):

1. О себе. Семья. Семейные традиции, уклад жизни
2. Дом, жилищные условия
3. Досуг и развлечения в семье
4. Еда и покупки
5. Высшее образование в России и за рубежом
6. Поволжская академия физической культуры, спорта и туризма
7. Студенческая жизнь
8. Студенческие международные контакты: научные, культурные, спортивные
9. Образ жизни современного человека в России и за рубежом
10. Общее и различное в странах и национальных культурах
11. Международный туризм
12. Мировые достижения в искусстве
13. Здоровье, здоровый образ жизни. Спорт и фитнес. Зимние и летние виды спорта
14. Мир природы.
15. Глобальные проблемы человечества и пути их решения

Контрольные работы для оценки знаний студентов

Контрольная работа за 1 модуль (20 б.)

1. Употребить глагол être в правильной форме. (2,5 б.)

- 1) Mon pere ... professeur.
- 2) Je ... etudiant.
- 3) Elle ... docteur a l'hôpital.
- 4) Nous ne ... pas les enfants.
- 5) Tu ... dans le cours d'anglais.

2. Употребите глагол avoir в правильной форме. (2,5 б.)

- 1) J'... un frère et une soeur.
- 2) Vous ... deux enfants.
- 3) ... - tu le temps libre?
- 4) Elle ... beaucoup de travail.
- 5) Qui ... des questions?

3. Напишите указанные прилагательные в женском роде. (2 б.)

Beau, joli, blanc, grand, doux, frais, sportif, canadien, roux, long.

4. Напишите степени сравнения следующих прилагательных. (2 б.)

Bon, mauvais, petit, positif, court, interessant, cher, léger, rose, grand.

5. Напишите женский род существительного (1 б.):

un homme
un oncle
un cousin
un garçon
un père

Тест №1 (5 б)

1. Je ne travaille que quatre jours par semaine.

- a) я не работаю четыре дня в неделю
- b) я работаю только четыре дня в неделю
- c) я не работал четыре дня на этой неделе

1. On a accès à la bibliothèque 24 heures sur 24.

- a) библиотека работает бесплатно
- b) библиотека работает ежедневно
- c) библиотека работает круглосуточно

2. bricoler

- a) мастерить
- b) готовить
- c) чинить машину

3. Grâce à la fête des, les Français ont la possibilité de faire connaissance avec leurs voisins.

- a) mères
- b) voisins
- c) Noël

4. J'ai appris qu'ils la semaine dernière.

- a) se sont mariés
- b) seraient mariés
- c) s'étaient mariés

5. Он только что вышел.

- a) il vient de sortir
- b) il va sortir
- c) il sortira

Тест №2 (5 б)

1. Chaque jour après le travail ils ... ensemble.

- a) se sont promenés
- b) s'est promené
- c) se promenaient

5. Dans quelques jours il ... ses amis.

- a) verra
- b) a vu
- c) voyait

6. Si j'ai assez d'argent j' une voiture.

- a) achèterait
- b) achèterai
- c) achèterais

7. Il veut que tu ... chez lui ce soir.

- a) viens
- b) viennes
- c) viendras

8. Si vous voulez ... des kilos, il faut manger moins.

- a) prendre
- b) perdre
- c) trouver

Контрольная работа за 2 модуль (20 б.)

Exercice 1. Lisez le texte et repondez aux questions (10 б.)

Ma biographie

Je m'appelle Marina. Je suis née le 10 novembre 1985 à Moscou. Il y a deux ans notre famille a déménagé à Kazan où nous habitons maintenant. Notre famille n'est pas très nombreuse. C'est moi, mon père, ma mère, ma soeur cadette et mes grands-parents. Mon père est médecin, ma mère est employée. Ma soeur s'appelle Natacha. Elle a 2 mois. C'est un charmant bébé qui ressemble beaucoup à sa mère. Mes grands-parents ne travaillent plus parce qu'ils sont âgés. Ils sont des retraités.

Au mois de mai j'ai terminé une école secondaire à Kazan. J'ai bien fait mes études. On nous a enseigné beaucoup de matières: le français, l'histoire, les mathématiques, la physique, la chimie, la biologie etc. Je préférais toujours les langues étrangères. Après les classes j'ai été souvent retenue à l'école par toutes sortes d'affaires. J'ai participé aux activités du cercle d'artistes amateurs de ma classe. J'aime chanter. Outre cela je fais du sport et deux fois par semaine je m'entraînais dans la salle sportive. Vous voyez, ma biographie n'est pas très longue. Je peux ajouter que ma profession me préoccupe beaucoup. Je crois que je choisirai la diplomatie. Je me sens une vocation pour les langues et un jour je voudrais travailler dans le domaine du tourisme. C'est pourquoi je suis entrée à l'Académie d'Etat de la culture physique, du sport et du tourisme à la faculté du sport et du tourisme.

Choisissez une bonne variante

1. Je suis née en ...

- a) mars
- b) juin
- c) novembre

2. J'ai ...

- a) un frère
- b) une soeur
- c) une niece

3. Mon père est ...

- a) ingénieur
- b) médecin
- c) professeur

4. Ma soeur est ...

- a) un adulte
- b) un adolescent
- c) un bébé

5. J'ai mes grands-parents.

- a) c'est vrai
- b) c'est faux
- c) on ne sait pas

6. Je suis née ...

- a) en Suisse
- b) en Russie
- c) en France

7. A l'école je préférais ...

- a) les langues étrangères
- b) la chimie
- c) l'histoire

8. J'aime ...

- a) chanter
- b) danser
- c) me reposer

9. Je fais du sport.

- a) c'est vrai
- b) c'est faux
- c) on ne sait pas

10. Je suis entrée à la faculté ...

- a) du service et du tourisme
- b) de journalisme
- c) des relations internationales

Exercice 2 (5 б.)

Faites des phrases:

1. le, Louvre, par, musée, c'est, du, où?
2. moi, Madame, je, excusez, la, cherche, poste.
3. puis, allez, droit, à, tout, gauche, tournez.
4. le, loin, prenez, c'est, bus.
5. tout, et, pont, le, continuez, traversez, droit.

Exercice 3 (5 б.)

Trouvez l'intrus:

1. prendre, aller, aimer, traverser
2. à pied, en voiture, en bus, en métro
3. le musée, la banque, la poste, le vélo
4. à droite, ensuite, à gauche, tout droit
5. l'avenue, la rue, le boulevard, environ

Контрольная работа за 3 модуль (20 б.)

Exercice 1. Lisez le texte (10 б.)

Notre appartement

Nous avons un appartement dans un immeuble moderne. C'est un immeuble de huit étages, avenue Gorki. Notre appartement est au quatrième. Il est très confortable et a une parfaite disposition des pièces. Nous avons tout le confort moderne: l'électricité, le gaz, la conduite d'eau chaude et froide, le chauffage central, le téléphone. Dans notre immeuble il y a aussi un ascenseur. Notre appartement a trois pièces: un salon et deux chambres. On a aussi une cuisine, une salle de bain, une entrée et un balcon.

Le salon c'est la pièce la plus grande, et nous l'utilisons aussi comme salle à manger. Au milieu de la salle on a une grande table avec six chaises tout autour. En face de la fenêtre une bibliothèque est installée. Elle est pleine de livres dedans. La télévision et la vidéo sont aussi placées sur ses rayons. Dans le coin droit deux fauteuils confortables et une petite table sont disposés. Une ottomane et une cheminée électrique se trouvent aussi dans le salon. Le plancher est couvert d'un tapis épais. Les rideaux sur les fenêtres se marient par leur couleur avec le papier peint. La pièce est confortable. Nous la préférons aux autres, car le soir nous nous rassemblons ici pour boire du thé, regarder la télé, pour parler et nous reposer.

Les chambres à coucher sont aussi confortables. Celle des parents est plus grande que la mienne. Il y a deux lits là-bas, une petite table entre eux, sur laquelle on voit une lampe et un réveil, il y a aussi quelques chaises et une garde-robe. Sur le plancher entre les lits est posé un joli tapis. Ma chambre est la plus petite de l'appartement, mais elle est quand-même très confortable et claire. Dans la chambre il y a un lit, une garde-robe, une table, un fauteuil et quelques étagères avec des livres. Un tapis épais est mis sur le plancher. Quelques grandes affiches sont mises sur les murs. J'aime beaucoup ma chambre, mais j'y fais des changements de temps en temps. Assez souvent je change l'emplacement du lit et les affiches.

Notre cuisine est grande et claire. Elle est très bien équipée. Nous avons un réfrigérateur, un congélateur, un four à microondes, une cafetière et un toaster. Nous n'avons pas encore de machine à laver la vaisselle, parce qu'elle coûte très cher. Mais je suis sûr qu'on va en acheter une dans peu de temps. On mange d'habitude dans la cuisine. Mais quand on a des invités, on sert dans le salon.

La salle de bain est près de la cuisine. On a de l'eau chaude et froide du robinet. L'entrée est assez petite chez nous. Il y a seulement la place pour un portemanteau, à côté duquel un miroir est suspendu. Sous le miroir sur un petit rayon il y a un appareil téléphonique. Nous adorons notre appartement et tâchons de le rendre confortable et propre.

Choisissez une bonne variante

1. Nous avons un appartement ... un immeuble moderne.
 - a) à l'
 - b) sur
 - c) dans
2. Notre appartement est au ... étage.
 - a) quatrième
 - b) deuxième
 - c) troisième
3. Pour monter à l'étage on utilise ...
 - a) un avion
 - b) un ascenseur
 - c) une voiture
4. Notre appartement a ... pièces.
 - a) trois
 - b) deux
 - c) cinq
5. ... une bibliothèque est installée.
 - a) en face de la fenêtre
 - b) près de l'armoire
 - c) sous l'affiche
6. La cheminée électrique se trouve dans le salon.
 - a) c'est vrai
 - b) c'est faux
 - c) on ne sait pas
7. Ma chambre est ...

- a) grande
- b) enorme
- c) la plus petite
- 8. Le soir notre famille se reunit dans ...
- a) le salon
- b) la cuisine
- c) la salle de bain
- 9. Nous n'avons pas encore de machine à laver la vaisselle, parce que ...
- a) nous n'avons pas besoin
- b) elle coûte très cher
- c) elle ne coûte pas cher
- 10. Je change l'emplacement du lit et les affiches ...
- a) assez souvent
- b) rarement
- c) parfois

Exercice 2 (5 б.)

Faites des phrases:

- 1. heure, l'embarquement, à, commence, quelle?
- 2. regagner, sont, les, de, vol, sortie F, priés, la, 304, du, passagers.
- 3. vous, de, vos, attachez, s'il, ceintures, plaît, sécurité.
- 4. en, restez, France, de, temps, vous, combien ?
- 5. chose, vous, déclarer, avez, quelque, à ?

Exercice 3 (5 б.)

Trouvez l'intrus:

- 1. l'enregistrement, la ceinture, la douane, l'armoire
- 2. la sortie, le chariot, l'enfant, l'avion
- 3. le peintre, le vol, le hublot, le billet
- 4. le départ, le tapis, l'atterrissage, le passager
- 5. le bagage, l'embarquement, déclarer, admirer

Контрольная работа за 4 модуль (20 б.)

Exercice 1. Lisez le texte (10 б.)

Les fêtes en France

Les fêtes tiennent une certaine place dans la vie sociale des Français et sont d'origine religieuse, sociale ou traditionnelle. Les fêtes religieuses sont des fêtes aussi bien pour les croyants que pour les non-croyants. La fête des Pâques a une ambiance particulière peut-être parce que c'est la première fête du printemps. Les vitrines des magasins et des confiseries sont ornées des oeufs, des poissons, des cloches de chocolat avec des rubans rosés, bleus, blancs. On offre aux enfants des oeufs en sucre et en chocolat. Dans les villes et les villages les cloches sonnent pour appeler les croyants à la messe. Le lundi est, comme le dimanche des Pâques, un jour férié. Le 14 Juillet c'est la fête nationale des Français qui est souvent appelée «La prise de la Bastille». Le peuple commémore la Grande révolution française de 1789 qui avait «Liberté, Égalité, Fraternité». Ce jour a été choisi comme fête nationale de la France en 1880. La fête est marquée par un défilé militaire sur les Champs-Élysées en présence du Président de la République. Dans les villes et les villages on décore les maisons de drapeaux. C'est la nuit des bals populaires: on danse le soir sur les places publiques. On porte des fleurs dans les cimetières. Noël (25 décembre). C'est une des fêtes les plus importantes pour les Français. Dans la nuit du 24 au 25 décembre, les enfants placent leurs chaussures devant le cheminée. Le Père Noël va y mettre, si les enfants ont été sages, des cadeaux pendant la nuit. Noël est une fête que l'on passe en famille. La tradition veut que sur la table soit une dinde aux marrons et du Champagne. On réveillonne à côté de l'arbre de Noël. Le jour de l'An (le 1 janvier) est une fête que l'on passe le plus souvent hors de la maison avec des amis: on va au bal ou au restaurant. On se souhaite une «Bonne et heureuse année», on se donne des cadeaux que l'on appelle «des étrennes». À ceux qui sont loin on envoie les vœux de Nouvel An, d'habitude sur une belle carte postale. Les fêtes de la culture. La culture a aussi ses moments privilégiés. La fête de la musique a été lancée en 1982. Tous les 21 juin, elle rassemble des dizaines de milliers de musiciens professionnels ou amateurs, partout à travers les villes. Aujourd'hui près de 90 pays ont repris cette initiative. Ce sont aussi les grands festivals d'été consacrés à l'opéra (Aix-en-Provence) ou chant choral (Vaison-la-Romaine) et la musique contemporaine (Strasbourg). Étendue sur un peu plus d'une semaine, la fête du cinéma a été créée en 1985. Elle tente de s'exporter à l'étranger, par le canal des ambassades et de l'Alliance française. Il y a aussi les festivals internationaux et d'abord le festival de Cannes, dont la Palme d'Or constitue sans doute le plus prestigieux des honneurs. Le premier Mai. C'est la fête du travail. Le petit bouquet de muguet, offert le matin du 1 Mai apporte une année de bonheur. On fête aussi certains saints: Saint Valentin, par exemple, le 14 février, fête des amoureux. Il y a encore certaines fêtes familiales, comme la fête des mères, le premier dimanche de juin, ou la fête des pères, le troisième dimanche de juin. Les enfants préparent des cadeaux pour leurs parents.

Choisissez une bonne variante

- 1. Quelle est la date de la fête de prise de la Bastille ?
- a) le 14 février
- b) le 11 septembre
- c) le 14 juillet
- 2. Parmi les fêtes de la culture on peut nommer ...
- a) la fête de la discothèque
- b) la fête de rap
- c) la fête de la musique

3. Qu'est-ce qu'on offre pour la fête du travail ?
 - a) le bouquet de mugues
 - b) les vêtements
 - c) les livres
4. La fête des pères a lieu ...
 - a) le deuxième dimanche de juin.
 - b) le troisième dimanche de juin.
 - c) le premier dimanche de juin.
5. Dans quelle ville de la France a lieu le festival de cinéma ?
 - a) Paris
 - b) Nice
 - c) Cannes
6. Qu'est-ce qu'on mange pour Noël ?
 - a) du poulet
 - b) du poisson
 - c) de la dinde
7. Noël est une fête que l'on passe en famille.
 - a) c'est vrai
 - b) c'est faux
 - c) on ne sait pas
8. Quel est le mot d'ordre des Français ?
 - a) metro, boulot, dodo
 - b) liberté, égalité, fraternité
 - c) président, gouvernement, peuple
9. Pour quelle fête on se souhaite Bonne et heureuse année ?
 - a) Nouvel an
 - b) Fête des mères
 - c) La Toussaint
10. Quelle est la première fête du printemps ?
 - a) la fête des amoureux
 - b) la fête des connaissances
 - c) la fête des Pâques

Exercice 2 (5 б.)

Faites des phrases:

1. réduit, un, à, veut, billet, tarif, il.
2. de, train, à, part, de, trois, le, destination, la, Lyon, voie.
3. à, prennent, sept, le, ils, train, heures.
4. un, voulez, un, simple, aller, vous, ou, retour, aller ?
5. vais, billet, au, je, guichet, acheter, pour, un.

Exercice 3 (5 б.)

Trouvez l'intrus:

1. le quai, la consigne, les horaires, la voiture, le bateau
2. en provenance de, à destination de, à droite de
3. l'avion, la gare, le train, le compartiment, le guichet
4. acheter, chanter, composer, payer, aller
5. remboursable, beau, échangeable, réduit, simple

5.2. Темы письменных работ

Темы рефератов и презентаций

1. Франция
2. Париж
3. Современные тенденции в отдыхе французов
4. Информационные технологии 21 века
5. Интернет.
6. Избранное направление профессиональной деятельности
7. История, современное состояние и перспективы развития изучаемой науки
8. Карьера в туризме
9. Виды туризма
10. Популярные туристические направления
11. Туристические операторы
12. Туристические агентства
13. Красоты природы
14. Охрана окружающей среды
15. Отели мира

Требования к оформлению рефератов и презентаций.

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.

5.3. Фонд оценочных средств

Практическая работа №1

Exercice 1. Lisez le texte

Le voyage

Le voyage n'est pas seulement le déplacement, mais aussi l'initiation à la vie dans un nouveau pays. Il y a les métiers liés avec les visites des pays différents, mais d'habitude on fait le voyage pour plaisir et pour passer les vacances. La France est la première destination mondiale avec 75 millions d'arrivées touristiques en 2000, devant les États-Unis (50,9 millions) et l'Espagne (48,2 millions). Mais les Français eux-mêmes tachent de partir en vacances. La majorité des Français prend ses vacances en juillet et en août et les partage entre les visites à la famille ou aux amis et le séjours d'agrement. En été, tout fonctionne au ralenti dans les grandes villes désertées par leurs habitants. À Paris, on parle même de l'exode annuel qui vide la capitale: en août il y a plus de touristes que de Parisiens. Cette migration entraîne aussi la cohue dans les gares, dans les aéroports et dans les destinations privilégiées par les vacanciers. La plupart des vacanciers partent au bord de la Méditerranée ou au bord de l'Atlantique. Mais les plages de Bretagne, de Normandie et de la mer du Nord les attirent également, même si la température y est moins chaude. L'ambiance familiale et les tarifs abordables font oublier les journées pluvieuses et la fraîcheur de l'eau. Les voyages à l'étranger ont pris un essor extraordinaire ces dernières années, grâce notamment à la baisse des prix des billets d'avion pour les destinations internationales. On assiste à une progression particulière des destinations soleil: de nombreux Français partent en Espagne ou en Italie, ou parfois plus loin, en Tunisie ou à Haïti. Les vacances en hiver ont aussi de plus en plus d'adeptes. Les destinations les plus choisies sont les stations de ski des Alpes, des Pyrénées, du Jura ou des Vosges. La durée des séjours s'est allongée jusqu'à 8 nuitées en moyenne pour l'ensemble des séjours et jusqu'à 12 nuitées en juillet et août. La plupart des Français préfèrent loger chez la famille ou les amis, sinon ils choisissent le camping, la résidence secondaire, la location, l'hôtellerie ou les gîtes. La voiture reste le moyen de transport le plus utilisé pour les déplacements courts. Par contre, pour les déplacements à l'étranger les Français utilisent l'avion et le train.

Choisissez une bonne variante

1. Combien de touristes visitent la France chaque année ?

- a) 75 millions
- b) 75 milles
- c) 70 millions

2. Aux États-Unis il y a moins de touristes qu'en France.

- a) vrai
- b) faux
- c) on ne sait pas

3. La majorité des Français prend ses vacances en ...

- a) été
- b) en automne
- c) en hiver

4. La plupart des vacanciers partent au bord de ...

- a) la mer Noire
- b) la mer du Nord
- c) la Méditerranée

5. Le nombre des voyages à l'étranger ...

- a) a augmenté
- b) a diminué
- c) n'a pas changé

6. ... partent en Espagne ou en Italie.

- a) très peu de Français
- b) de nombreux Français
- c) un petit pourcentage

7) Les vacances en hiver ont aussi ... d'adeptes.

- a) de plus en plus
- b) de moins en moins
- c) assez

8. La durée des séjours en vacances ... jusqu'à 8 nuitées.

- a) s'est réduite
- b) s'est allongée
- c) n'a pas augmenté

9. ... des Français préfèrent loger chez la famille.

- a) La plupart
- b) la moitié
- c) très petit

10. Quel est le moyen de transport le plus utilisé pour les déplacements courts ?

- a) l'avion
- b) le train
- c) la voiture

Exercice 2

Faites des phrases:

1. entrée, combien, une, coûte?
2. un, besoin, d', nous, guide, avons.
3. musée, voir, des, votre, les, tableaux, je, impressionnistes, peux, dans ?
4. un, réduction, avez, une, pour, vous, groupe ?
5. à, musée, quelle, ferme, le, heure ?

Exercice 3

Trouvez l'intrus:

1. un artiste, un sculpteur, un peintre, un serveur
2. une exposition, une banque, un musée, un guide
3. une peinture, un conducteur, un tableau, un peintre
4. visiter, regarder, chanter, voir
5. une entrée, un billet, une réduction, un livre

Практическая работа №2

Exercice 1. Lisez le texte

LES MEDIAS

3h19: c'est le temps moyen passé devant la télévision (sur ce temps, 2 h 07 sans faire autre chose). Les Français jugent sévèrement une télévision... qu'ils regardent pourtant quotidiennement! On compte sept grandes chaînes. Quatre appartiennent au service public: France 2, France 3, France 5 et Arte (chaîne culturelle franco-allemande). Trois sont privées: TF1, qui est la chaîne la plus regardée, M6, et Canal +, qui est une chaîne payante. Il existe aussi 20 chaînes disponibles sur le câble, un nombre important de chaînes captables par satellite. La TNT (Télévision Numérique Terrestre) permet de diffuser de nouvelles chaînes gratuites ou payantes, mais moins d'un Français sur cinq est concerné. Les émissions qui attirent le plus de téléspectateurs sont le journal télévisé, puis les fictions, les sports, les films, les magazines et les jeux. Une nouvelle forme d'émission est apparue, la télé-réalité, qui apporte un moment de célébrité à des gens ordinaires présentant à l'écran leur vie ordinaire. La télévision est présente dans presque tous les foyers (93,6 % en 2001), et environ 40 % d'entre eux possèdent au moins deux téléviseurs.

La radio est souvent allumée dans les maisons et dans les voitures: en moyenne, on l'écoute 3h10 par jour en semaine. Elle accompagne souvent une autre activité: on écoute les informations le matin en se levant, de la musique en cuisinant, etc. Jusqu'en 1982, la radio était un monopole d'État. À côté des radios du service public (France-Inter, France-Culture, RFI, France-Info...) il existait seulement quelques radios périphériques (RTL, FiMC et Europe 1). Depuis 1982, les radios commerciales privées sont autorisées. Elles s'adressent en général à des publics diversifiés (stations destinées aux jeunes, par exemple) et représentent les deux tiers de l'audience.

Choisissez une bonne variante

1. Combien de temps les Français passent devant la télévision ?
 - a) trois heures
 - b) dix heures
 - c) une heure
2. Les Français regardent la télé ...
 - a) chaque jour
 - b) une fois par semaine
 - c) deux fois par semaine
3. On compte ... grandes chaînes.
 - a) six
 - b) sept
 - c) huit
4. Arte est une chaîne culturelle ...
 - a) franco-allemande
 - b) franco-italien
 - c) franco-américain
5. Quelle est la chaîne la plus regardée parmi les chaînes privées ?
 - a) TF 1
 - b) M 6
 - c) Canal +
6. Canal + est une chaîne ...
 - a) payante
 - b) gratuite
 - c) chère
7. Combien de chaînes sont disponibles sur le câble ?
 - a) dix
 - b) quinze
 - c) vingt
8. Le journal télévisé attire beaucoup de téléspectateurs.
 - a) vrai
 - b) faux
 - c) on ne sait pas
9. Une nouvelle forme d'émission est apparue, c'est ...
 - a) la télé-réalité

- b) une emission sportive
 c) une emission religieuse
 10. La radio accompagne souvent une autre activité.
 a) vrai
 b) faux
 c) on ne sait pas
 Тест №1
 1. Ils ont un fils ... habite rue Ramponneau.
 a) que
 b) qui
 c) quoi
 2. Comme elle est au ..., elle cherche toujours le travail.
 a) bibliothèque
 b) cinema
 c) chomage
 3. La nouveauté des habitudes des jeunes français c'est la mode ...
 a) des tatouages et des piercings
 b) d'aller à la piscine
 c) d'avoir la voiture
 4. On voudrait réaliser ce projet avec l'hôpital.
 5. D'accord, mais lesquelles ?
 a) Lequel, celui de Pau ?
 b) Laquelle, celle qui est à côté du cafe ?
 6. Les personnes qui ont treize, quinze ou dix-sept ans sont ...
 a) les enfants
 b) les adolescents
 c) les peintres

Тест №2

- 1... qui s'intéressent à la mode, peuvent lire cet article.
 a) ceux
 b) celui
 c) celle
 1. De manière générale êtes-vous ... de l'appartement où vous habitez ?
 a) gentil
 b) satisfait
 c) confortable
 2. Quelles sont les choses ... vous avez besoin dans votre logement ?
 a) dont
 b) que
 c) où
 3. Au sud de la France il y a ... de soleil qu'au nord du pays.
 a) moins
 b) autant
 c) plus
 4. Si j'avais le temps, je ... plus de natation.
 a) ferais
 b) faisais
 c) avais fait

5.4. Перечень видов оценочных средств

Тест, реферат, контрольная работа, зачет.

5.5. Рейтинг-план дисциплины**6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)****6.1. Рекомендуемая литература****6.1.1. Основная литература**

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Баргенева И. Ю., Желткова О. В., Левина М. С.	Французский язык (B1–B2): учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.2	Попова И.Н., Казакова Ж.А.	Грамматика французского языка. Практический курс.	М.: ООО «Издательство «Нестор Академик», 2006. – 480 с.
Л1.3	Левина М. С., Самсонова О. Б., Хараузова В. В.	Французский язык в 2 ч. Часть 1 (A1—A2): учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.4	Ходькова А. П., Аль-Ради М. С.	Французский язык. Лексико-грамматические трудности: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.5	Бартенева И. Ю., Левина М. С., Хараузова В. В.	Французский язык. A2-B1: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Ходькова А. П., Аль-Ради М. С.	Французский язык. Аналитическое чтение современной литературы (B2—C1): учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.2	Бубнова Г. И., Тарасова А. Н.	Практическая фонетика французского языка с элементами грамматики: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.3	Мошенская Л. О., Дитерлен А. П.	Французский язык (A1—B1). «Chose dite, chose faite I»: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.4	Васильева Н. М., Пицкова Л. П.	Французский язык. Теоретическая грамматика, морфология, синтаксис: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.5	Томашпольский В. И.	Теоретическая грамматика французского языка: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023

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	Компьютер ICL RAY, проектор Casio, экран настенный Projecta, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету.
7.2	

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

Ознакомиться с учебной программой, в которой указаны цели и задачи дисциплины, содержание изучаемого материала, виды занятий и объём учебного времени, а также порядок изучения и преподавания дисциплины.
Посещать лекционные занятия.

Прорабатывать теоретический материал. Рекомендуется повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учётом рекомендованной по данной теме литературы.
Готовиться к практическим занятиям, работать с литературой.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Освоить минимум содержания, предложенный преподавателем в соответствии с ФГОС по данной дисциплине.
Планировать самостоятельную работу в соответствии с графиком, предложенным преподавателем.
Осуществлять самостоятельную работу в организационных формах, предусмотренных учебным планом и рабочей программой дисциплины.
Использовать для самостоятельной работы методические пособия, учебные пособия, интернет-ресурсы.

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 **Иностранный язык в профессиональной деятельности (второй)**

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	5 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	180	Виды контроля в семестрах: экзамены 6 зачеты 5	
в том числе:			
аудиторные занятия	64		
самостоятельная работа	80		
часов на контроль	36		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	5 (3.1)		6 (3.2)		Итого	
Неделя	17 2/6		11 1/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП	УП	РП
Практические	34	34	30	30	64	64
Итого ауд.	34	34	30	30	64	64
Контактная работа	34	34	30	30	64	64
Сам. работа	38	38	42	42	80	80
Часы на контроль			36	36	36	36
Итого	72	72	108	108	180	180

Автор (ы) программы:

к.фил.н., Доц., Шамсутдинова Альбина Равиловна



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 06.03.2025 г. № 7

Зав. кафедрой Павицкая З.И.



Рабочая программа дисциплины

Иностранный язык в профессиональной деятельности (второй)

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	Приобретение обучающимися иноязычной коммуникативной компетенции, которая позволяет использовать второй иностранный язык для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия, а также для профессиональной деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Иностранный язык	
2.1.2	Русский язык	
2.1.3	Иностранный язык делового общения (второй)	
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 письменного и устного высказывания на русском и иностранном языках;
-правила и закономерности деловой письменной и устной коммуникации.

Уметь:

-применять на практике деловую коммуникацию в устной и письменной формах, методы и навыки делового общения на русском и иностранном языках.

Владеть:

-навыками чтения и перевода текстов на иностранном языке в профессиональном общении;
-навыками деловых коммуникаций в устной и письменной форме на русском и иностранном языках.

УК-4.2:Представляет свою точку зрения при деловом общении и в публичных выступлениях

Знать:

-лексику на иностранном языке для выражения своего мнения.

Уметь:

-представить свою точку зрения при деловом общении и в публичных выступлениях.

Владеть:

-навыками 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	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1. Раздел 1.						
1.1	Виды туризма. /Тема/	5	0				
1.2	Проблемы для обсуждения: Виды туризма. Новые направления туризма: экологический туризм. Проект «Новые современные виды туризма». Продуктивные виды речевой деятельности. Говорение. Основной уровень - диалог между работником отеля и клиентом. Грамматика: Семантическая классификация наречий. /Пр/	5	34	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.1-В1 УК-4.2-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3		

1.3	Залоговые глаголы faire, laisser. Относительное местоимение dont. Количественные и порядковые числительные. Спряжение глаголов falloir, valoir. Рецептивные виды речевой деятельности. Аудирование и чтение. Понимание основного содержания текста: блоги/веб-сайты, информационные буклеты об отелях. /Ср/	5	38	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.1-В1 УК-4.2-31 УК-4.2-У1 УК-4.2-В1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.4		
1.4	Зачет /Зачёт/	5	0	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.1-В1 УК-4.2-31 УК-4.2-У1 УК-4.2-В1	Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3 Л2.5		
	Раздел 2. Раздел 2.						
2.1	Туризм и бизнес. /Тема/	6	0				
2.2	Туризм и бизнес. Проблемы для обсуждения: Карьера в туризме. Проблемы для обсуждения: Разрешение и запрет. Новые виды кафе. Рестораны быстрого питания. Грамматика: Прямой и косвенный вопрос. Относительные местоимения qui, que, lequel, laquelle. Повторение будущего времени Futur simple. Фразы, содержащие условие: Si+Present / Futur simple. Si+imparfait / Conditionnel present. /Пр/	6	30	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.1-В1 УК-4.2-31 УК-4.2-У1 УК-4.2-В1	Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3 Л2.4		
2.3	Продуктивные виды речевой деятельности. Говорение. Основной уровень - монолог-описание (культуры страны изучаемого языка). Проблемное обучение «Легко ли быть туроператором». Проект «Мое туристическое агентство». Презентация «Лучшие места мира». Понимание запрашиваемой информации: научно-популярные и прагматические тексты (справочники, объявления о вакансиях). Детальное понимание текста: научно-популярные и общественно-политические тексты по проблемам данной науки/отрасли (например, биографии). /Ср/	6	42	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.1-В1 УК-4.2-31 УК-4.2-У1 УК-4.2-В1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3		
2.4	Экзамен /Экзамен/	6	36	УК-4.1-31 УК-4.1-У1 УК-4.1-В1 УК-4.2-31 УК-4.2-У1 УК-4.2-В1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.5		

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Контрольная работа 1.

Exercice 1. Lisez le texte

L'enseignement en France

L'enseignement en France est un service public mais ce service n'a pas le monopole de l'enseignement: à côté des établissements scolaires créés par l'Etat, les départements et les communes, et fonctionnant à leurs frais, il existe des établissements privés, ou libres, créés et entretenus par les particuliers, les associations, les organisations confessionnelles, les syndicats professionnels. Le secteur privé est assez important. Les rapports de l'Etat et de l'enseignement privé sont régis par la loi du 31 décembre 1959. Elle implique à la fois une aide financière de l'Etat et un contrôle sur l'enseignement donné. Des contrats individuels pour chaque établissement privé fixent la nature et l'importance de cette aide et de ce contrôle. Cependant la collation des grades et des diplômes

reste un monopole d'Etat. L'enseignement du premier degré donné dans les écoles primaires aux enfants de 6 à 11 ans. L'enseignement du second degré donné dans les collèges et les lycées aux adolescents de 11 à 17-18 ans. L'enseignement du troisième degré donné dans les Universités, les Grandes Ecoles et les Instituts universitaires de technologie. Les établissements préscolaires sont des écoles maternelles qui s'occupent des enfants de 3 à 6 ans. Leur fréquentation n'est pas obligatoire. Elles sont ouvertes six heures par jour. Leur programme comprend des exercices sensoriels, manuels, graphiques, physiques et rythmiques; des exercices de langage, d'observation, de vie pratique; une initiation à la lecture, au calcul, au dessin, à la musique; des jeux éducatifs, des récits, des contes. Les établissements du premier degré sont les écoles primaires où l'enseignement dure cinq ans et comprend un cours préparatoire, un cours élémentaire, un cours moyen. L'enseignement primaire élémentaire donne les rudiments d'instruction indispensable à tous. Ses programmes comportent lecture, écriture, étude de la langue française, calcul, histoire et géographie de la France, instruction civique et morale, dessin, chant, éducation physique, travaux manuels ou ménagers. A la sortie des écoles primaires les élèves passent en 6-me classe du collège d'enseignement général. Les programmes d'études au collège d'enseignement général comportent l'étude de la langue et de la littérature françaises, des langues vivantes et anciennes, de l'histoire, de la géographie, des mathématiques, des sciences physiques et naturelles. Les disciplines artistiques (musique et dessin), l'éducation physique font partie des activités obligatoires. Les élèves restent au collège jusqu'à 15-16 ans après quoi ils reçoivent brevet des collèges et peuvent aller aux centres de formation d'apprentis; aux lycées d'enseignement professionnel; aux lycées d'enseignement général. Dans les centres de formation d'apprentis ainsi que dans les lycées d'enseignement professionnel on reçoit un métier. Ceux qui désirent entrer aux établissements supérieurs vont aux lycées où les études durent trois ans et visent la préparation d'un baccalauréat. Normalement, chaque élève doit choisir en seconde les options nécessaires. C'est à dire à la fin de seconde l'élève choisit une section où il voudrait poursuivre ses études en premier et en terminale.

Choisissez une bonne variante

1. En France il existe des établissements d'enseignement privés.
 - a) vrai
 - b) faux
 - c) on ne sait pas
2. Qui crée des établissements d'enseignement privés ?
 - a) le gouvernement
 - b) les particuliers
 - c) les enfants
3. Les rapports de l'Etat et de l'enseignement privé sont régis par ...
 - a) la police
 - b) le tribunal
 - c) la loi du 31 décembre 1959
4. L'Etat contrôle le secteur d'enseignement privé.
 - a) vrai
 - b) faux
 - c) on ne sait pas
5. L'école primaire est pour les enfants ...
 - a) de 6 à 11 ans
 - b) de 7 à 10 ans
 - c) de 5 à 12 ans
6. Les adolescents de 16 ans font leurs études ...
 - a) à l'école maternelle
 - b) au lycée
 - c) à la crèche
7. Les écoles maternelles sont obligatoires.
 - a) vrai
 - b) faux
 - c) on ne sait pas
8. Les écoles maternelles sont ouvertes ... heures par jour.
 - a) six
 - b) dix
 - c) huit
9. A la sortie des écoles primaires les élèves passent en ... classe du collège.
 - a) 6-me
 - b) 1-er
 - c) 10-me
10. Aux lycées les études durent ... ans.
 - a) quatre
 - b) trois
 - c) cinq
11. Ceux qui désirent entrer aux établissements supérieurs doivent terminer ...
 - a) le collège
 - b) l'école maternelle
 - c) le lycée

Exercice 2 (5 6.)

Faites des phrases:

1. personnes, pour, une, chambre, voudrais, je, deux.
2. heures, pouvez, à, me, vous, réveiller ?

3. coûte, simple, une, combien, chambre ?
4. est, est-ce, petit, que, le, compris, déjeuner ?
5. ou, de, voulez, chambre, vous, salle, douche, une, avec, bain ?

Exercice 3 (5 6.)

Trouvez l'intrus:

1. la télévision, le téléphone, la réservation, la climatisation.
2. la gare, le bar, la piscine, le restaurant.
3. une chambre, une pièce, une chambre simple, une chambre double.
4. un aller-simple, le téléphone, la réservation, la réception.
5. les pourboires, le restaurant, le bar, les fleurs.

Контрольная работа 2.

Exercice 1. Lisez les textes et repondez aux questions.

Différence entre touriste et voyageur

Avant d'analyser les différents types de tourisme qui existent, voyons quelle est la différence entre le touriste et le voyageur.

Généralement, le touriste aime suivre un programme organisé par d'autres ou trouvé sur internet, les changements de programme ne sont pas contemplés et l'imprévu est vu comme un problème à résoudre absolument. Il voyage en groupe ou il participe à des visites guidées. Il séjourne en hôtel, visite ses destinations avec son appareil photo toujours autour du cou.

Le voyageur, au contraire, adore aller à la découverte d'un lieu inconnu, s'y perdre et le vivre pleinement. Il étudie sa destination et organise un programme de voyage réalisé suivant ses propres intérêts. Autrement du touriste, le voyageur suit son instinct, il accueille l'imprévu et le transforme en occasion de développement personnel. Il parle avec les habitants du lieu, il essaye les plats typiques de la cuisine locale et préfère les formes de voyages et de logement qui lui donnent la possibilité de connaître sa destination, comme les guest house.

Les types de tourisme

Le Le tourisme culturel – visant à découvrir les villes d'art.

Le tourisme religieux – vers des lieux de culte.

Le tourisme vert, appelé aussi tourisme rural, de campagne ou agritourisme, est motivé par la recherche de la nature et du calme. Il se caractérise par une durée de séjour plus courte que pour les autres destinations, le temps de se ressourcer à la vue des arbres, des fleurs ou de l'eau des rivières.

Le tourisme bleu, lui, est orienté vers la mer, mais aussi plus largement vers l'eau, sous toutes ses formes : lacs, rivières, torrents... Il est aussi à l'origine de l'intérêt pour la thalassothérapie, la croisière ou le tourisme fluvial.

Le tourisme blanc est celui qui conduit vers la pureté et la froideur des montagnes enneigées en hiver, parfois aussi en été si l'on recherche des neiges éternelles, qui forment un contraste saisissant et rassurant avec le monde de l'éphémère.

Le tourisme gris est celui pratiqué dans les villes. Il est plus sensible à l'artificiel qu'à l'authentique, qu'à la nature.

On peut ajouter à la palette le tourisme jaune, qui conduit le voyageur dans le sable des déserts, avec sa solitude habitée par une nature peu visible, mais présente.

Enfin, le tourisme multicolore, est celui des circuits, qui permettent de mélanger quelques-unes des couleurs offertes au voyageur: bleu aquatique, vert campagnard, blanc montagnard, jaune désertique, gris urbain. Un arc-en-ciel de sensations.

Questions :

1. Quelle est la différence entre le touriste et le voyageur ?
2. Qui choisit un programme organisé : le touriste ou le voyageur ?
3. Où le touriste séjourne-t-il ?
4. Qui organise un programme de voyage : le touriste ou le voyageur ?
5. Qui participe à des visites guidées : le touriste ou le voyageur ?
6. Quels types de tourisme existe-t-il en France ?
7. Expliquez, s'il vous plaît, la notion « le tourisme vert ».
8. Quel est le type de tourisme qui conduit le voyageur dans le sable des déserts ?
9. Les touristes qui préfèrent le repos au bord de la mer, choisissent quel type de tourisme ?
10. Comment vous comprenez le tourisme culturel ?

Exercice 2 (5 6.)

Faites des phrases:

1. réduit, un, à, veut, billet, tarif, il.
2. de, train, à, part, de, trois, le, destination, la, Lyon, voie.
3. à, prennent, sept, le, ils, train, heures.
4. un, voulez, un, simple, aller, vous, ou, retour, aller ?
5. vais, billet, au, je, guichet, acheter, pour, un.

Exercice 3 (5 6.)

Trouvez l'intrus:

1. le quai, la consigne, les horaires, la voiture, le bateau
2. en provenance de, à destination de, à droite de
3. l'avion, la gare, le train, le compartiment, le guichet
4. acheter, chanter, composer, payer, aller

5. remboursable, beau, échangeable, réduit, simple

Контрольная работа 3.

Exercice 1. Lisez le texte et répondez aux questions

Kazan

Kazan, la capitale de république du Tatarstan, est une ville à population de plus d'un million d'habitants. C'est notre ville natale. Elle est située au confluent de la Volga et de la Kazanka.

Elle a été fondée en 1005 par le khan Ibraguime comme une forteresse. Sur une haute colline au centre de la ville se trouve le Kremlin. La tour penchée Suumbiké est le symbole de la ville. Actuellement le Kremlin est le siège du président du Tatarstan.

Kazan est le centre politique, administratif, économique, industriel de la république. Parmi les produits manufacturés figurent le matériel aéronautique, les machines, le pétrole, les produits chimiques et les textiles. C'est aussi le centre scientifique et culturel du Tatarstan. L'Académie des sciences, l'Université d'Etat, le Conservatoire, l'Université de médecine sont les plus connus.

La vie des hommes célèbres est liée à Kazan. Le grand mathématicien Lobatchevski était le recteur de l'Université, Lenine y faisait ses études, Grouzdev, Bekhterev, Vichnevski y travaillaient.

A Kazan il y a beaucoup de musées parmi lesquels on peut citer le musée des Beaux Arts, le musée historique, les petits musées consacrés aux écrivains tatars : Toukaï, Djilile, Taktache.

Nous avons beaucoup de théâtres : le théâtre d'opéra et de ballet Moussa Jalile, le théâtre académique tatar, le théâtre d'art dramatique etc.

Les curiosités de Kazan sont : le beau Kremlin, quelques jolies églises et mosquées, qui sont appelées à symboliser la coexistence de deux confessions : musulmane et orthodoxe.

Questions

1. Est-ce que Kazan est votre ville natale?
2. Où se trouve-t-elle?
3. Quand a-t-elle été fondée?
4. Comment est le centre de la ville?
5. Où est le siège du Président du Tatarstan?
6. Quelles Ecoles supérieures y a-t-il à Kazan?
7. Y a-t-il les musées consacrés aux écrivains tatars?
8. Avez-vous déjà visité les musées de Kazan?
9. Quelles sont les curiosités de la ville?
10. Aimez-vous Kazan? Pourquoi?

Exercice 2 (5 6.)

Faites des phrases:

1. métro, donner, plan, pouvez, me, vous, le, de ?
2. la, station, à, faites, Odéon, correspondance, la.
3. ligne 1, direction, la, Défense, prenez, en, la, de.
4. station, comment, la, aller, à, Saint-Michel ?
5. ticket, zones, je, pour, un, voudrais, 1 et 2.

Exercice 3 (5 6.)

Trouvez l'intrus:

1. le ticket, le métro, RER, le journal
2. la direction, la pluie, la station, le ticket
3. la banlieue, le pain, le fromage, le fruit
4. le plan, la zone, l'anniversaire, la ligne
5. faire la correspondance, prendre la ligne, le moyen de transport, faire le ménage

Контрольная работа 4.

Exercice 1. Lisez le texte et repondez aux questions

La France

La France est un grand pays qui est situé en plein centre de l'Europe occidentale. Elle est limitée au nord par la Manche et par la mer du Nord qui la séparent de l'Angleterre ; au nord-est par la Belgique, le Luxembourg et l'Allemagne ; à l'est par la Suisse et au sud-est par l'Italie, au sud par la Méditerranée et l'Espagne, à l'ouest par l'océan Atlantique.

Par sa forme le pays est un hexagone qui peut s'inscrire dans un cercle de 1000 km de diamètre.

La superficie de la France est 550 000 km carrés. Sa population est 58 millions d'habitants.

La capitale de la France est Paris. Le président du pays c'est Francois Hollande.

La France est un pays de plaines et de montagnes. Les montagnes les plus hautes sont les Alpes et les Pyrénées. Les Alpes séparent la France de l'Italie, les Pyrénées la séparent de l'Espagne.

La France est arrosée par 4 fleuves principaux : la Seine, la Loire, la Garonne et le Rhône. Ses fleuves sont navigables.

Le climat de la France est très varié, mais doux et le sol est très fertile. La France est un pays à la fois agricole et industriel. La situation géographique de la France facilite ses rapports avec les autres pays.

La France d'aujourd'hui représente un grand pays industriel. D'abord elle est connue par la construction des voitures. Les marques d'automobiles françaises comme Renault, Peugeot, Citroen sont de la haute classe mondiale. La France exporte du minerai de fer, de la bauxite, des voitures et de parfumerie. Elle importe surtout du charbon, du pétrole, du caoutchouc. Les principales villes industrielles sont: Lille, Strasbourg, Grenoble, Marseille, Lyon, Toulouse, Bordeaux, Nantes.

La France est aussi un pays agricole. On y cultive le blé, le riz, le raisin et une grande variété de légumes.

Questions

1. La France où est-elle située?
2. Quels pays a-t-elle pour voisins?
3. Pourquoi appelle-t-on la France l'hexagone?
4. Quelle est sa population?
5. Quelle est la superficie du pays?
6. Connaissez-vous la capitale de la France?
7. Qui est le président de la France?
8. Le relief de ce pays, il est comment?
9. Quels sont les plus grands fleuves de la France? Et les montagnes?
10. Est-ce que c'est un pays d'agriculture? (industriel?)

Exercice 2 (5 б.)

Faites des phrases:

1. Je, achetez, ce, déjeuner, vous, qu'est, pour, que ?
2. la, faut, du, il, pain, salade, de, et.
3. de, combien, on, kilos, sucre, achete, de?
4. eau, des, boit, il, et, légumes, mange, de, minérale, l'.
5. par, mangeons, une, semaine, nous, poisson, fois, du.

Exercice 3 (5 б.)

Trouvez l'intrus:

1. bouteille, boire, verre, manger
2. salade, viande, légumes, pommes de terre
3. déjeuner, acheter, petit déjeuner, dîner
4. café, the, farine, lait
5. sucre, confiture, gâteau, fromage.

Тестовые задания

Тема № 1: Имя существительное.

1. Выберите женский род для существительного un homme
 - a) une femme
 - b) une soeur
 - c) une maison
2. Выберите женский род для существительного un oncle
 - a) une fille
 - b) une cousine
 - c) une tante
3. Выберите множественное число для существительного un oeil
 - a) des jeux
 - b) des yeux
 - c) des feux
4. Выберите множественное число для существительного un journal
 - a) des journals
 - b) de journals
 - c) des journaux
5. Выберите множественное число для существительного un festival
 - a) des festivals
 - b) des festivaux
 - c) le festival
6. Il y a quatre (veste) et deux (manteau).
 - a) vestes, manteaux
 - b) vestes, manteaus
 - c) vestes, manteauls
7. Les bébés dorment dans leurs (landau).
 - a) landauls
 - b) landaus
 - c) landaux
8. Parmi les ____ de cinéma celui de Cannes est le plus connu.
 - a) festivals
 - b) festivaux
 - c) festivales
9. Les (croix) rurales constituent une particularité du paysage alsacien.
 - a) crois
 - b) croix
 - c) croixs
10. Le commissaire a demandé les (journal) des (hôpital).
 - a) journaux, hôpitaux

b) journaus, hôpitaus

c) journals, hôpitals

Тема № 2: Имя прилагательное

1. Pendant les vacances, j'ai lu ...

a) un intéressant livre

b) un livre intéressant

c) un interessant frigo

2. Выберите женский род для прилагательного sportif

a) sportive

b) sportife

c) sportifs

3. Выберите женский род для прилагательного frais

a) fraise

b) fraîche

c) fraïch

4. Выберите женский род для прилагательного doux

a) douxe

b) douc

c) douce

5. Найдите правильный перевод словосочетания красивая квартира

a) un bel appartement

b) un beau appartement

c) un appartement bel

6. Эта книга самая неинтересная.

a) Ce livre est le plus intéressant.

b) Ce livre est le moins intéressant.

c) Ce livre est moins intéressant.

7. Aujourd'hui, c'est le _____ de printemps.

a) premier jour

b) jour premier

c) premier

8. Nous adorons la cuisine ...

a) canadien

b) canadienne

c) canadiene

9. Norman mesure 1,78 m, Jonathan mesure 1,83 m.

Jonathan est ... Norman.

a) plus grand que

b) moins grand que

c) aussi grand que

10. Mon ami Daniel est roux. Ces parents sont (roux).

a) rous

b) roux

c) rousses

Тема № 3: Наречие

1) Je connais la grammaire que mon amis.

a) mieux

a) le mieux

b) la mieux

2) Pierre voyage que ses amis.

a) le plus

b) la plus

c) plus

3) Au printemps il y a de fleurs qu'en automne.

a) le plus

b) la plus

c) plus

4) En automne il y a..... de champignons.

a) plus

b) le plus

c) la plus

5) Aujourd'hui elle se sent que hier.

a) meilleur

b) mieux

c) la mieux

6) Tu joues de la guitare que les autres.

a) mieux

b) les mieux

- c) le mieux
 7) Je dors
 a) moins
 b) le moins
 c) la moins
 8) Je parle bas que Claire.
 a) le plus
 b) la plus
 c) plus

9). Maintenant il travaille

- a) la moins
 b) le moins
 c) moins

10. Vous vous arrêtez ... souvent que les autres.

- a) plus
 b) le plus
 c) la plus

Tema № 4: Plus-que-parfait

1. Les parents de Bernadette sont allés à la gare chercher son frère qui (prendre) le train de Rome la veille.

- a) avais pris
 b) avait pris
 c) avaient pris

2. L'inspecteur ignorait l'identité des personnes qui (rencontrer) la victime le jour du meurtre.

- a) avaient rencontre
 b) rencontres
 c) ont rencontre

3. Quelques jours avant sa mort, elle a confié à sa sœur qu'elle (se marier) quand elle était jeune.

- a) s'avait marie
 b) s'était mariee
 c) s'était marie

4. Les journalistes (parler) de meurtre et de suicide alors que la police ne connaissait pas encore les circonstances de la mort de Bernadette Dejeu.

- a) parlait
 b) avez parle
 c) avaient parle

5. Quand elle a su que son mari (devenir) riche, elle lui a demandé de l'argent.

- a) était devenu
 b) était devenue
 c) avait devenu

6. L'inspecteur a téléphoné à l'hôtel où elle (aller).

- a) était allée
 b) était alle
 c) est allée

7. Elle a aimé jusqu'à son dernier jour l'homme qui l' (abandonner).

- a) était abandonne
 b) avaient abandonne
 c) avait abandonnee

8. Le nom du meurtrier se trouvait dans le carnet que la police (découvrir) dans le sac à main de la morte.

- a) est decouvert
 b) avait decouvert
 c) avait decouverte

9. La victime (ne pas retourner) chez ses parents depuis très longtemps, c'est pourquoi ceux-ci ignoraient totalement ce qu'elle faisait et qui elle voyait avant de mourir.

- a) n'était pas retournee
 b) n'était retourne pas
 c) n'avait pas retournee

10. La victime portait les vêtements qu'elle (acheter) deux semaines plus tôt.

- a) ont achetes
 b) était achetes
 c) avait achetes

Tema № 5: Conditionnel présent

1. Je (vendre) mon auto si elle n'était pas si abîmée.

- a) vendrai
 b) vendrais
 c) ai vendu

2. Nous (partir) tôt si c'était possible.

- a) partiras
 b) partirez

- c) partirions
 3. Elle (prendre) l'autobus s'il pleuvait.
 a) prendrait
 b) pris
 c) prendrais
 4. Je savais bien que vous (finir) par passer par la.
 a) finirez
 b) finiriez
 c) finirions
 5. Si elle entendait la question, elle (repondre).
 a) a répondu
 b) avait répondu
 c) répondrait
 6. Ils (étudier) s'ils étaient sages.
 a) étudieraient
 b) étudieras
 c) étudieront
 7. Je (vouloir) aller à Paris en train.
 a) voudrais
 b) voudrait
 c) voudraient
 8. (Pouvoir)-vous m'aider s'il vous plaît.
 a) pourrez
 b) pourriez
 c) pourrions
 9. Il (aimer) partir le 4 septembre.
 a) aimerait
 b) aimerais
 c) aimera
 10. Ils (venir) demain, si tu n'étais pas contre.
 a) viendraient
 b) viendrait
 c) viendrait

5.2. Темы письменных работ

Темы рефератов и презентаций

1. Франция
2. Париж
3. Современные тенденции в отдыхе французов
4. Информационные технологии 21 века
5. Интернет.
6. Избранное направление профессиональной деятельности
7. История, современное состояние и перспективы развития изучаемой науки
8. Карьера в туризме
9. Виды туризма
10. Популярные туристические направления
11. Туристические операторы
12. Туристические агентства
13. Красоты природы
14. Охрана окружающей среды
15. Отели мира

Требования к оформлению рефератов и презентаций.

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.

5.3. Фонд оценочных средств

Практическая работа №1

Exercice 1.

Completez les phrases avec un des mots suivants :

baisse, bilan, bénéfice, d'achat, de vente, gain, hausse, inflation, perte, prix, rabais

1. J'ai acheté quatre kilos de pommes et trois kilos d'oranges ; le _____ total est de cinq euros.
2. Lorsque les prix des marchandises augmentent, il y a _____ des prix il est donc logique que lorsqu'elles diminuent, il y ait _____.
3. Si les prix augmentent trop vite, on dit qu'il y a _____.

4. Le prix qu'un commerçant paie pour des marchandises qu'il revend est le prix _____ et la somme qu'il reçoit de ses clients est le prix _____.
5. Si la différence entre le prix qu'il a payé et le prix qu'il en obtient, est positive, il a réalisé un _____ mais si cette différence est négative, il a subi une _____.
6. Parfois le commerçant consent un _____ si son acheteur prend une grosse quantité de la même marchandise.
7. Au bout de l'année, le commerçant établit un _____ ce qui lui permet de calculer son _____ annuel.

Exercice 2.

Choisissez un des mots pour compléter les phrases.

1. On m'a dit que cette maison sera à _____ (vendre, d'occasion, coûter) dans quelques mois.
2. Ma robe ne me va pas. Je vais la rapporter pour _____ (la dépenser, la vendre, l'échanger).
3. Nous devons réfléchir à faire _____ (la promotion, nos courses, l'échange) de notre nouvelle stratégie.
4. Il fait beau aujourd'hui. Ça te dirait de _____ (venir payer, faire les magasins) avec moi ? J'ai vu une jolie robe hier.
5. Combien _____ (se paye, s'échange, coûte) ce joli manteau en vitrine, s'il vous plaît ?
6. J'ai besoin d'une nouvelle voiture, mais pas une neuve. J'espère trouver une bonne _____ (marché, occasion, solde).
7. Quand la _____ (caisse, caissière) a donné le ticket, la cliente a constaté une erreur de cinq euros.
8. Oui, je sais, cette maison est fantastique mais je n'ai pas _____ (la monnai, le droit, les moyens) de l'acquérir.
9. Je prendrais bien un café à la machine, mais elle ne _____ (paye, rend, coûte) pas la monnaie !
10. Je crains pour l'addition. Ce restaurant est connu pour être très _____ (d'occasion, cher, gratuit).

3. Напишите указанные прилагательные в женском роде.

Beau, joli, blanc, grand, doux, frais, sportif, canadien, roux, long.

4. Напишите степени сравнения следующих прилагательных.

Bon, mauvais, petit, positif, court, intéressant, cher, léger, rose, grand.

5. Напишите женский род существительного:

un homme
un oncle
un cousin
un garçon
un père

Тест №1

1. Je ne travaille que quatre jours par semaine.
a) я не работаю четыре дня в неделю
b) я работаю только четыре дня в неделю
c) я не работал четыре дня на этой неделе
1. On a accès à la bibliothèque 24 heures sur 24.
a) библиотека работает бесплатно
b) библиотека работает ежедневно
c) библиотека работает круглосуточно
2. bricoler
a) мастерить
b) готовить
c) чинить машину
3. Grâce à la fête des, les Français ont la possibilité de faire connaissance avec leurs voisins.
a) mères
b) voisins
c) Noël
4. J'ai appris qu'ils la semaine dernière.
a) se sont mariés
b) seraient mariés
c) s'étaient mariés
5. Он только что вышел.
a) il vient de sortir
b) il va sortir
c) il sortira

Тест №2

1. Chaque jour après le travail ils ... ensemble.
a) se sont promenés
b) s'est promené
c) se promenaient
1. Dans quelques jours il ... ses amis.
a) verra
b) a vu

- c) voyait
- 2. Si j'ai assez d'argent j' une voiture.
 - a) achèterait
 - b) achèterai
 - c) achèterais
- 3. Il veut que tu ... chez lui ce soir.
 - a) viens
 - b) viennes
 - c) viendras
- 4. Si vous voulez ... des kilos, il faut manger moins.
 - a) prendre
 - b) perdre
 - c) trouver

Практическая работа №2

Exercice 1. Lisez le texte

La France est un pays gastronomique

La France est appelée "un pays gastronomique", c'est pourquoi la connaissance culinaire chez les Français est très élevée. Dans les repas, les Français accordent de l'importance à trois points suivants: le goût, l'apparence et le parfum. Ils respectent l'ambiance du repas. Le niveau élevé de la connaissance gastronomique chez les Français se manifeste dans plusieurs fêtes annuelles comme "Fête des vendanges" et "Fête du Vin", et dans plusieurs concours pour des cuisiniers et des pâtisseries. En plus, chaque année on publie environ 100.000 exemplaires de guides de restaurant et de café. À Paris, "ville gastronomique", le nombre de restaurants rapides a augmenté depuis environ dix ans, mais ces derniers temps, ce mouvement s'est arrêté pour ne pas détruire les restaurants et les cafés traditionnels et pour conserver la culture alimentaire de la France. À Paris il y a beaucoup de McDonald's, restaurants rapides représentatifs, mais par exemple pour garder l'ambiance des cafés français, les restaurants rapides adoptent un décor traditionnel, et comme le petit déjeuner au café parisien, ils vendent le "croque monsieur", et ils servent la "crème brûlée" comme dessert. Il y a un rapport inséparable entre la France et la cuisine. Tandis que les Américains ne s'intéressent pas à la cuisine elle-même, mais plutôt à leur santé, les Français apprécient beaucoup la cuisine. Manger est la plus importante pour les Français, car ils déclarent que le repas est le plaisir de la vie. Même s'ils regardent à la dépense pour d'autres choses, ils n'épargnent guère leur argent pour la cuisine. En France, le repas complet traditionnel commence par un hors-d'oeuvre, ensuite suivent une entrée, un plat de poisson, un plat de viande, une salade, le fromage et un dessert. C'est le vin qui joue un rôle très important pendant le repas. Les Français, bien connus pour les amateurs de vin, en consomment le plus du monde. En plus, ils boivent d'une façon "sage", c'est-à-dire selon les deux points suivants. D'abord, les Français tiennent à ce que les vins soient en parfaite harmonie avec chaque plat. Par exemple, on mange du poisson généralement avec du vin blanc. Ici, deux choses différentes, c'est-à-dire le poisson et le vin blanc, doit s'entendre bien l'un l'autre, et le plat deviendra plus délicieux. Ainsi comme un couple humain, la meilleure combinaison de vin et de plat est appelée le "mariage". On pense que, dans plusieurs "mariages", le fromage est le meilleur partenaire du vin, et on change de vin selon les catégories de fromage. Ensuite, ils boivent d'une manière médicalement raisonnable. En France, il existe un apéritif avant le repas, un vin pendant le repas, un digestif après le repas, dont chacun a son rôle. Le premier anime la fonction de l'estomac et de l'intestin, et le troisième favorise, comme son nom l'indique, la digestion. En se conformant au "cours de digestion", ils peuvent conserver leur santé. Il semble que les Français sont véritables gastronomes, car ils se régalaient tant au physique qu'au moral. En fait, ils vivent dans une telle culture où le repas s'harmonise bien avec le vin, et dans chaque repas, ils éprouvent à la fois le bonheur physique et la satisfaction morale.

Choisissez une bonne variante

- 1. La connaissance culinaire chez les Français est ...
 - a) très élevée
 - b) très bas
 - c) élevée
- 2. Dans les repas les Français accordent de l'importance à ... points.
 - a) deux
 - b) quatre
 - c) trois
- 3. Les Français organisent plusieurs concours pour des cuisiniers.
 - a) vrai
 - b) faux
 - c) on ne sait pas
- 4. A Paris le nombre de restaurants rapides ...
 - a) a diminué
 - b) n'a pas changé
 - c) a augmenté
- 5. Pourquoi les restaurants rapides adoptent un décor traditionnel ?
 - a) pour garder l'ambiance des cafés français
 - b) parce qu'ils n'ont pas d'imagination
 - c) parce qu'ils n'ont pas beaucoup d'argent
- 6. Selon les Français ...
 - a) le repas est le plaisir de la vie
 - b) le repas c'est la nécessité
 - c) le repas n'a pas beaucoup d'importance
- 7. Qu'est-ce qu'on mange à la fin du repas ?

- a) de la soupe
- b) du fromage
- c) un dessert
- 8. Quelle boisson preferent les Français ?
- a) le Coca
- b) le vin
- c) l'eau
- 9. Les Français mangent du poisson généralement avec ...
- a) du the
- b) du jus
- c) du vin blanc
- 10. La meilleure combinaison de vin et de plat est appelée ...
- a) la cuisine
- b) le mariage
- c) le bonheur
- 11. Qu'est-ce qui est le meilleur partenaire du vin ?
- a) le fromage
- b) le jambon
- c) la biere
- 12. Quelle boisson les Français prennent avant le repas ?
- a) un apéritif
- b) un digestif
- c) le jus d'orange

Exercice 2

Mettez les verbes dans la recette: ajouter, battre, mélanger, préchauffer, servir, couper, verser, cuire, pétrir, reposer.

1. ... deux cents grammes de farine, une demi-cuillère à café de cannelle et cent vingt grammes de sucre.
2. ... un oeuf, dix centilitres de lait de coco et cinquante grammes de beurre.
3. ... ce dernier mélange à la farine.
4. Bien ... le tout à la main en soulevant la pâte.
5. Mettre en boule, couvrir d'un torchon et laisser ... une heure.
6. ... le four à cent quatre-vingts degrés pendant quelques minutes.
7. ... la pâte dans un moule rectangulaire.
8. Laisser ... environ vingt-cinq minutes sans ouvrir le four.
9. Au sortir du four, ... en bâtonnets.
10. ... avec un coulis de fruits de la passion et d'ananas frais.

Типовой билет на экзамен.

Экзаменационный билет №__

по дисциплине «Иностранный язык в профессиональной деятельности (второй)»

1. Выполните лексико-грамматический тест.
2. Прочитайте и переведите текст «L'enseignement supérieur en France», ответьте на вопросы преподавателя по содержанию текста.
3. Устно-речевое сообщение в форме монолога по теме: Ma ville natale.

Типовой лексико-грамматический тест для вопроса 1

CONSIGNE: pour chaque vide numéroté indiquez la bonne réponse en entourant la lettre correspondante.

Dans son travail, Marc trouva une nouvelle énergie. Depuis deux années, il (1) _____ le correspondant d'une grande agence photographique à Paris. Lorsqu'un fait divers, dans sa région, pouvait revêtir (2) _____ importance nationale, il prévenait aussitôt le bureau central et on lui envoyait un photographe. (3) _____ ce job, il (4) _____ des reporters majeurs. Des hommes qui ne cessaient de voyager, qui vivaient (5) _____ une autre échelle du réel. Marc leur proposa une collaboration – le fameux tandem journaliste-photographe –, appliquée à l'échelle du monde. On lui fit (6) _____ confiance. Il voyagea, traita des dizaines de sujets. Ethnies lointaines, milliardaires délirants, guerres des gangs: (7) _____ y passait. (8) _____ une seule condition: de l'inédit, de l'extraordinaire, de l'adrénaline, garantis sur (9) _____ papier glacé. Ses revenus (10) _____. Ses prises de risques aussi. Il vendit sa maison de Sommières pour revenir à Paris. Sophie, sa fiancée, le suivait, bien sûr – d'ailleurs, tout cela lui (11) _____ destiné. Paradoxalement, il effectuait ces voyages pour (12) _____ d'elle, pour nourrir leur quotidien d'un matériau incandescent*. (13) _____ sa beauté, il ne pouvait (14) _____ devenir un héros. Question d'équilibre.

À la fin de 1992, Marc se lança dans un reportage important sur la mafia sicilienne. Son périple comportait (15) _____ villes: Palerme, Messine, Agrigente. Il persuada Sophie de le (16) _____ à la fin du parcours, à Catane, au pied de l'Etna. C'est là-bas, dans la ville volcanique, que le drame eut lieu.

Sophie disparut (17) _____ 14 novembre 1992. Jamais il (18) _____ cette date. Quand il découvrit son corps, il perdit (19) _____ connaissance et sombra dans un sommeil sans rêve.

Il se réveilla dans un hôpital parisien. On lui expliqua, avec (20) _____ de précaution, (21) _____ était arrivé. Marc ne pouvait plus parler. Il fallut attendre deux semaines pour qu'il se (22) _____.

Un mois (23) _____, ses idées se remirent (24) _____ place. Il comprit qu'il (25) _____ tout perdu. Non seulement Sophie, mais aussi le dernier souvenir de Sophie.

J.-C. Grangé. La Ligne noire. Albin Michel, 2004.

1 A. avait été B. fut C. était D. a été

2 A. une B. l' C. de l' D. d'une

3 A. À cause de B. Grâce à C. Dans D. Avec

4 A. trouvait B. heurtait C. découvrait D. rencontrait

5 A. sur B. dans C. à D. en

6 A. – B. une C. la D. de la

7 A. cela B. tout C. on D. ceci

8 A. Pour B. D'après C. Avec D. Après

9 A. le B. un C. de D. –

10 A. augmentèrent B. venaient d'augmenter C. avaient augmenté D. allaient augmenter

11 A. fut B. soit C. était D. avait été

12 A. se reprocher B. approcher C. s'approcher D. se rapprocher

13 A. À côté de B. Près de C. Face à D. Confronté à

14 A. que B. pas C. plus D. jamais

15 A. plusieurs B. certain nombre de C. certaines D. un nombre de

16 A. joindre B. rejoindre C. rattraper D. retrouver

17 A. au B. en C- D. le

18 A. n'oubliera B. n'oublie C. n'oublierait D. n'oubliait

19 A. la B. – C sa D. de la

20 A. beaucoup B. peu C assez D. un peu

21 A. ce qu' B. ce qui C comment il D. quand il

22 A. s'était levé B. se levait C. se lève D. se leva

23 A. plus tard B. ensuite C. suivant D. passé

24 A. sur B. à sa C. à la D. en

25 A. était B. s'était C ait D. avait

Типовые тексты для вопроса 2

La France, un pays gastronomique

À Paris, "ville gastronomique", le nombre de restaurants rapides a augmenté depuis environ dix ans, mais ces derniers temps, ce mouvement s'est arrêté pour ne pas détruire les restaurants et les cafés traditionnels et pour conserver la culture alimentaire de la France. À Paris il y a beaucoup de McDonald's, restaurants rapides représentatifs, mais par exemple pour garder l'ambiance des cafés français, les restaurants rapides adoptent un décor traditionnel, et comme le petit déjeuner au café parisien, ils vendent le "croque monsieur", et ils servent la "crème brûlée" comme dessert.

Il y a un rapport inséparable entre la France et la cuisine. Tandis que les Américains ne s'intéressent pas à la cuisine elle-même, mais plutôt à leur santé, les Français apprécient beaucoup la cuisine. Manger est la plus importante pour les Français, car ils déclarent que le repas est le plaisir de la vie. Même si'ils regardent à la dépense pour d'autres choses, ils n'épargnent guère leur argent pour la cuisine.

En France, le repas complet traditionnel commence par un hors-d'oeuvre, ensuite suivent une entrée, un plat de poisson, un plat de viande, une salade, le fromage et un dessert. C'est le vin qui joue un rôle très important pendant le repas. Les Français, bien connus pour les amateurs de vin, en consomme le plus du monde. En plus, ils boivent d'une façon "sage", c'est-à-dire selon les deux points suivants.

Sport en France

En France, les sports individuels les plus pratiqués sont la marche, la natation et le vélo. En club, ce sont le football et le tennis, mais on y pratique aussi beaucoup d'autres sports. Les sports les plus populaires en France sont la marche (21 millions de personnes), la natation (14,5 millions) et le vélo (12,8 millions) puis viennent le footing (6,6 millions) et...les jeux de boules avec 6,1 millions de pratiquants ! Dans l'ordre, ensuite, la gymnastique, le ski, le football (4,6 millions), le tennis (3,6 millions), la pêche, la musculation, le tennis de table, le roller skate, le badminton, le basket, le volley, les sports de glisse (eau et neige), la chasse, la danse, l'équitation, la voile, les arts martiaux, l'escalade, le golf, le handball et en dernier l'athlétisme.

Le sport se pratique plutôt en groupe, principalement en famille ou avec des amis. Les femmes sont moins sportives que les hommes. Certains sports sont marqués sexuellement, par exemple, la gymnastique, le patinage sur glace et la danse attirent une majorité de femmes, mais les sports collectifs, à part le basket et le volley, ainsi que les sports "violents" (arts martiaux, chasse, sports mécaniques...) et les sports aquatiques sont en majorité pratiqués par les hommes.

Les activités sportives en France

L'accroissement de la pratique du sport est conséquence de l'attention que l'homme moderne porte à son corps et à son équilibre. Ainsi le sport considéré par les Français comme un loisir plutôt que comme un moyen de compétition, la détente est plus importante que la performance. C'est ainsi que se sont développés ces dernières années les sport en plein air; en particulier la pratique de la randonnée à pied ou à vélo. Ces pratiques, ont la faveur des plus de 65 ans et des femmes. Les enfants influencés par les médias, les marques de vêtements et par l'image des grands champions s'intéressent de plus en plus au sport. Le développement des équipements sportifs a favorisé cet engouement. Tour de France cycliste - c'est un des événements sportifs les plus populaires. Il se déroule chaque année au mois de juillet et les cyclistes effectuent un circuit d'environ 3000 km. Certains spectateurs n'hésitent pas à attendre plusieurs jours au bord des routes pour avoir la meilleure place et ainsi avoir la possibilité des voir passer, très vite, leur équipe favorite et le premier du classement générale qui porte un maillot jaune. Une vingtaine de villes étapes héberge les cyclistes, la caravane publicitaire du tour et de nombreux touristes. Pour ces villes le tour représente un apport financier important. La "grande boucle" se termine traditionnellement à Paris sur les Champs Elysées.

Les fêtes en France

En France, comme dans tous les pays, chaque région, chaque village a ses propres fêtes et traditions. Nous allons parler ici des fêtes nationales, qui sont partagées par la majorité des Français.

L'année française commence et finit par une grande fête. Le 31 décembre est le jour de la Saint-Sylvestre. C'est le dernier jour de l'année. Noël est une fête de famille, mais le 31 décembre on fait le reveillon: on sort, on va danser avec les amis, et on attend minuit pour s'embrasser et boire du champagne, pour fêter la nouvelle année qui commence. Chaque ville organise un feu d'artifice. Le 1er janvier s'appelle aussi le Jour de l'An (premier jour de l'année). Ce n'est pas une fête religieuse comme au Japon: simplement, on ne travaille pas et on se repose après avoir beaucoup bu et dansé.

En février ou en mars (ça dépend des années), c'est le Mardi Gras. C'est une fête religieuse, mais c'est devenu surtout une fête à spectacles: dans beaucoup de villes du monde, on organise des défilés de Carnaval, avec des costumes, des masques et des danses. Le Carnaval de Rio est le plus célèbre du monde. En France, il y a un Carnaval superbe à Nice. Pour le Mardi Gras, on mange beaucoup de crêpes. Les étudiants ont une semaine de vacances. On part souvent aux sports d'hiver, pour faire du ski ou des promenades.

L'éducation en France

Les grands principes de la République font que l'école est gratuite, laïque et obligatoire. Pour les petits Français, l'école commence à la maternelle et continue à l'école primaire. Les enfants apprennent à lire, écrire et compter. Ils ont un maître ou une maîtresse qui leur enseigne toutes les matières (histoire, géographie, etc.). A partir de la 6ème commence le collège. L'emploi du temps change, les élèves découvrent un autre monde. Ils ont un professeur différent pour chaque matière. Ils commencent à apprendre deux langues étrangères, le plus souvent l'anglais et l'allemand (ou l'anglais et l'espagnol). Dans certaines écoles, on peut même choisir le japonais! L'école est obligatoire jusqu'à 16 ans, mais de plus en plus de jeunes continuent leurs études au lycée. Le lycée dure trois ans, de la classe de seconde à la terminale. A la fin du lycée, les étudiants passent le bac (baccalauréat), un diplôme difficile mais indispensable pour entrer à l'université. Il n'y a pas d'examen d'entrée à l'université, il suffit d'avoir le bac. Environ 65% des étudiants français arrivent à obtenir le bac. Mais de nombreux étudiants s'arrêtent avant. Ils entrent dans des écoles techniques après la classe de troisième et apprennent une profession.

L'enseignement supérieur en France

Les universités françaises ne coûtent presque rien et on y entre facilement. Le problème est qu'aujourd'hui il y a trop d'étudiants et pas assez de professeurs, et l'Etat n'arrive pas à aider suffisamment les facs, qui manquent de matériel et d'espace. A chaque rentrée universitaire, de nombreux étudiants ne peuvent entrer à la fac qu'ils ont choisie. Souvent, ils s'arrêtent avant d'obtenir la licence (après 3 ans) ou la maîtrise (4 ans), parce que l'université est plus difficile que le lycée, et elle ne garantit plus un travail à la sortie. Les entreprises préfèrent souvent les étudiants des écoles de commerce ou des grandes écoles.

Chaque université est originale, avec ses programmes et ses spécialités. Aujourd'hui, les universités françaises sont ouvertes sur l'Europe: le programme Erasmus permet les échanges d'étudiants français et étrangers. La communauté européenne a fixé une grille d'équivalences, qui permet aux diplômes français d'être acceptés dans les autres pays européens et vice-versa.

Les grandes écoles sont réservées à un petit nombre de très bons élèves sélectionnés dans les classes préparatoires. Elles forment les futurs cadres dirigeants des entreprises ou les fonctionnaires de la haute administration. Leurs anciens élèves appartiennent tous à l'élite dirigeante et forment des réseaux de pouvoir très influents.

Типовые темы монолога для вопроса 3

1. La France
2. Mon film préféré
3. Le rôle du sport
4. Mon meilleur ami
5. L'Académie du sport et du tourisme
6. Le voyage
7. Vivre à la campagne
8. Mes prochaines vacances
9. Vivre à l'étranger
10. Kazan

5.4. Перечень видов оценочных средств

Тест, реферат, контрольная работа, зачет, экзамен.

5.5. Рейтинг-план дисциплины

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

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛП.1	Бартенева И. Ю., Желткова О. В., Левина М. С.	Французский язык (В1–В2): учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
ЛП.2	Васильева Н. М., Пицкова Л. П.	Французский язык. Теоретическая грамматика, морфология, синтаксис: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.3	Левина М. С., Самсонова О. Б., Хараузова В. В.	Французский язык в 2 ч. Часть 1 (A1—A2): учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.4	Попова И.Н., Казакова Ж.А.	Грамматика французского языка. Практический курс.	М.: ООО «Издательство «Нестор Академик», 2006. – 480 с.

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Мошенская Л. О., Дитерлен А. П.	Французский язык (A1—B1). «Chose dite, chose faite I»: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.2	Ходькова А. П., Аль-Ради М. С.	Французский язык. Лексико-грамматические трудности: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.3	Бартенева И. Ю., Левина М. С., Хараузова В. В.	Французский язык. A2-B1: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.4	Томашпольский В. И.	Теоретическая грамматика французского языка: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.5	Левина М. С., Самсонова О. Б., Хараузова В. В.	Французский язык в 2 ч. Часть 2 (A2—B1): учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023

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	Компьютер ICL RAY, проектор Casio, экран настенный Projecta, акустическая система активная Sven (2x25 Вт), доступ к Интернету.

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

Ознакомиться с учебной программой, в которой указаны цели и задачи дисциплины, содержание изучаемого материала, виды занятий и объём учебного времени, а также порядок изучения и преподавания дисциплины.

Посещать лекционные занятия.

Прорабатывать теоретический материал. Рекомендуется повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учётом рекомендованной по данной теме литературы.

Готовиться к практическим занятиям, работать с литературой.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

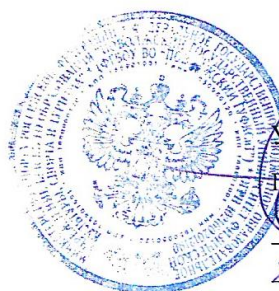
Освоить минимум содержания, предложенный преподавателем в соответствии с ФГОС по данной дисциплине.

Планировать самостоятельную работу в соответствии с графиком, предложенным преподавателем.

Осуществлять самостоятельную работу в организационных формах, предусмотренных учебным планом и рабочей программой дисциплины.

Использовать для самостоятельной работы методические пособия, учебные пособия, интернет-ресурсы.

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 **Туристско-рекреационное ресурсоведение**

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:

экзамены 3

аудиторные занятия

48

самостоятельная работа

24

часов на контроль

36

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
Неделя	16 5/6			
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	24	24	24	24
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	108	108	108	108

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	Цель дисциплины: формирование у обучающихся системных знаний и практических навыков по выявлению, классификации, оценке и комплексному анализу туристско-рекреационных ресурсов (природных и культурно-исторических) для обоснованного проектирования туристско-рекреационной деятельности. Дисциплина направлена на освоение методологии изучения потенциала территории, применения методов системного анализа и маркетинговых исследований для разработки и оптимизации экскурсионных маршрутов, а также на понимание принципов устойчивого использования и охраны ресурсов в процессе туристско-рекреационного районирования и природопользования.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Введение в туризм	
2.1.2	Номенклатура географических названий	
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	Курортоведение	
2.2.3	Маркетинг туристских территорий	
2.2.4	Брендинг туристских территорий	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ОПК-4: Способен осуществлять исследование туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта

ОПК-4.1: Осуществляет маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов

Знать:
методы поиска, сбора и обработки информации о туристско-рекреационном потенциале.

Знать:
методы маркетинговых исследований, необходимых для изучения видов, запасов, методов эксплуатации и стоимости природных и культурно-исторических ресурсов.

Уметь:
проводить технологическую оценку ресурсов для конкретных видов туризма

ОПК-4.2: Формирует каналы сбыта туристских продуктов и услуг, а также их продвижение, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети Интернет

Знать:
принципы формирования уникального торгового предложения (УТП) и коммуникационной стратегии продвижения туристского продукта на основе объективной оценки ценности и attractiveness конкретных туристско-рекреационных ресурсов.

Знать:
основы устойчивого развития, экологического менеджмента и нормирования рекреационных нагрузок применительно к формированию этичной и достоверной стратегии продвижения, ориентированной на привлечение ответственных потребителей туристских услуг

Уметь:
разрабатывать план продвижения туристского продукта, в котором ключевые сообщения и контент направлены на раскрытие уникальности и потребительской ценности включенных в него туристско-рекреационных ресурсов.

ПК-5: Способен находить, анализировать и обрабатывать научную информацию в сфере туризма

ПК-5.1: Проводит исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов

Знать:
классификацию туристско-рекреационных ресурсов (природных, культурно-исторических) и систем их кадастрового учета.

Знать:
подходы и методы оценки туристско-рекреационного потенциала территорий разного иерархического уровня

Уметь:
применять методики комплексной оценки туристско-рекреационного потенциала для конкретной территории

Уметь:
определять функциональную специализацию территории на основе анализа структуры, емкости и attractiveness ее ресурсной базы

Владеть:

методами оценки туристско-рекреационного потенциала территории

ПК-5.2:Применяет современные технологии сбора, обработки и анализа информации в сфере туризма

Знать:

методы и приемы поиска, сбора и первичной обработки информации о туристско-рекреационном потенциале из различных источников

Уметь:

использовать современные инструменты (ГИС-технологии, специализированное ПО, онлайн-платформы) для сбора, визуализации и анализа пространственной информации о ресурсах туристской территории

Владеть:

методиками и технологиями поиска, сбора и первичной обработки информации из разнородных источников о туристско-рекреационных ресурсах.

ПК-5.3:Использует методы анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма

Знать:

методик расчета рекреационной нагрузки и емкости туристско-рекреационных комплексов как основы для прогнозирования устойчивости их развития.

Уметь:

прогнозировать изменение ресурсного потенциала и возможных ограничений для развития туризма на конкретной территории

Владеть:

методами расчета рекреационной нагрузки и определения емкости туристско-рекреационных территорий и комплексов.

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	Введение в дисциплину. Туристско-рекреационные ресурсы, и их сущность /Тема/	3	0				
1.2	Введение в дисциплину. Туристско-рекреационные ресурсы, и их сущность /Лек/	3	2	ОПК-4.1-31 ОПК-4.1-32	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3		
1.3	Введение в дисциплину. Туристско-рекреационные ресурсы, и их сущность /Пр/	3	4	ОПК-4.1-У1			
1.4	Введение в дисциплину. Туристско-рекреационные ресурсы, и их сущность /Ср/	3	2	ОПК-4.1-31 ОПК-4.1-32			
1.5	Природные туристско-рекреационные ресурсы /Тема/	3	0				
1.6	Природные туристско-рекреационные ресурсы /Лек/	3	4	ОПК-4.2-31 ОПК-4.2-32			
1.7	Природные туристско-рекреационные ресурсы /Пр/	3	8	ОПК-4.2-У1			
1.8	Природные туристско-рекреационные ресурсы /Ср/	3	4	ОПК-4.2-31			
1.9	Культурно-исторические рекреационные ресурсы /Тема/	3	0				
1.10	Культурно-исторические рекреационные ресурсы /Лек/	3	2	ОПК-4.2-31 ОПК-4.2-32			
1.11	Культурно-исторические рекреационные ресурсы /Пр/	3	4	ОПК-4.2-У1			
1.12	Культурно-исторические рекреационные ресурсы /Ср/	3	4	ОПК-4.2-32			
	Раздел 2. Модуль 2.						

2.1	Социально-экономические рекреационные ресурсы. Методы пространственного и инфраструктурного анализа территории /Тема/	3	0				
2.2	Социально-экономические рекреационные ресурсы. Методы пространственного и инфраструктурного анализа территории /Лек/	3	2	ПК-5.1-31 ПК-5.1-32			
2.3	Социально-экономические рекреационные ресурсы. Методы пространственного и инфраструктурного анализа территории /Пр/	3	4	ПК-5.1-У1 ПК-5.1-У2 ПК-5.1-В1			
2.4	Социально-экономические рекреационные ресурсы. Методы пространственного и инфраструктурного анализа территории /Ср/	3	4	ПК-5.1-32			
2.5	Охрана туристско-рекреационных ресурсов /Тема/	3	0				
2.6	Охрана туристско-рекреационных ресурсов /Лек/	3	4	ПК-5.2-31			
2.7	Охрана туристско-рекреационных ресурсов /Пр/	3	8	ПК-5.2-У1 ПК-5.2-В1			
2.8	Охрана туристско-рекреационных ресурсов /Ср/	3	6	ПК-5.2-31			
2.9	Туристско-рекреационное районирование и районообразование /Тема/	3	0				
2.10	Туристско-рекреационное районирование и районообразование /Лек/	3	2	ПК-5.3-31			
2.11	Туристско-рекреационное районирование и районообразование /Пр/	3	4	ПК-5.3-У1 ПК-5.3-В1			
2.12	Туристско-рекреационное районирование и районообразование /Ср/	3	4	ПК-5.3-31			
2.13	Экзамен /Тема/	3	0				
2.14	Экзамен /Экзамен/	3	36	ОПК-4.1-31 ОПК-4.1-32 ОПК-4.1-У1 ОПК-4.2-31 ОПК-4.2-32 ОПК-4.2-У1 ПК-5.1-31 ПК-5.1-32 ПК-5.1-У1 ПК-5.1-У2 ПК-5.1-В1 ПК-5.2-31 ПК-5.2-У1 ПК-5.2-В1 ПК-5.3-31 ПК-5.3-У1 ПК-5.3-В1			

5.1. Контрольные вопросы и задания

I. Практическая работа.

1. Тема: Туристско-рекреационные ресурсы. Сущность и особенности.

Задача:

Проанализируйте соотношение понятий «туристско-рекреационные ресурсы», «рекреационные ресурсы», «туристские ресурсы».

Составьте логическую схему «Классификация туристско-рекреационных ресурсов». Охарактеризуйте каждую классификационную категорию туристско-рекреационных ресурсов.

Раскройте специфику медико-биологического, психолого-эстетического и технологического аспектов комплексной оценки туристско-рекреационного потенциала территории.

Проанализируйте существующие типы туристско-рекреационного природопользования в регионе (на выбор). Объясните закономерности пространственной локализации различных типов туристско-рекреационного природопользования в пределах выбранного вами региона. (презентация д/з)

Проанализируйте кадастр и реестр туристско-рекреационных ресурсов одного из регионов России. (презентация д/з)

Форма организации: Письменная (групповая 2 человека)

Максимальная оценка: 3,5 балла

2. Тема: Рекреация и туризм на особо охраняемых природных территориях РФ.

Задача:

Базируясь на положения из ФЗ № 33 «Об особо охраняемых территориях», определите сущность, порядок создания и возможности для организации рекреации и туризма на следующих категориях ООПТ:

государственные природные заповедники;

национальные парки;

природные парки;

государственные природные заказники;

памятники природы;

дендрологические парки и ботанические сады. (Письменно)

Изучите опыт организации туристско-рекреационной деятельности в выбранной категории ООПТ в разных частях России (Сибирь и Дальний Восток, Урал, Поволжье, Центр и Юг). Наиболее передовые разработки и опыт представить в презентации (Презентация д/з)

Форма организации: Письменная.

3. Тема: Изучение туристско-рекреационных ресурсов водных объектов Республики Татарстан.

Задачи:

Изучить теоретические материалы по теме:

Статья 1: Зиганшин.И.И., Иванов Д.В. Туристско-рекреационный потенциал особо охраняемых водоемов Республики Татарстан // Российский журнал прикладной экологии. – 2016. – № 4(8). – С. 47-54.

Статья 2: Оценка рекреационной привлекательности и возможности использования для целей туризма и рекреации озер Республики Татарстан / И.И. Зиганшин, Д.В. Иванов, Е.В. Осмелкин [и др.]/// Георесурсы. – 2011. - № 5 (41) –С 35-39.

Ответить на вопросы касающиеся темы (слайд 5).

Используя дополнительные материалы оцените возможности водных объектов одного из районов Республики Татарстан (можно взять субъект РФ) для развития рекреации и туризма (Презентация д/з)

Форма организации: Письменная.

4. Тема: Гидроминеральные ресурсы России и РТ как основа для развития лечебно-оздоровительного туризма.

Задачи:

Изучить теоретические материалы по теме:

Статья 1: Кольчугина Т.А. Классификация гидроминеральных ресурсов Кавказских Минеральных Вод (устно)

Составить полную квалификацию гидроминеральных ресурсов (письменная работа).

Изучить санаторную базу РТ (см материалы в СДО) (устно).

Выявить перечень основных гидроминеральных ресурсов на которых базируется деятельность санаториев РТ и представить их полную характеристику (письменная работа, возможна презентация).

Составить перечень наиболее уникальных гидроминеральных ресурсов в разных рекреационных районах России (Дальний Восток, Сибирь, Урал, Поволжье, Юг России, Центр России, Северо-Запад России, Крым). Подготовить презентацию «Гидроминеральные ресурсы» по одному из рекр. Районов РФ. (презентация).

Форма организации: Письменная.

5. Тема: Ресурсы для горнолыжного туризма в России. Классификация горнолыжных трасс.

Задачи:

Изучить классификацию горнолыжных трасс в РФ (см. приказ в СДО, изучаем приложение 2).

Представьте в виде схемы алгоритм классификации горнолыжной трассы.

Используя дополнительные материалы разработать конкурентный профиль одного из горнолыжных курортов России (Презентация)

Форма организации: Письменная

6. Тема: Культурно-исторические туристско-рекреационные ресурсы.

Задачи:

Составьте логическую схему «Классификация историко-культурных туристско-рекреационных ресурсов» (Письменная работа, прикрепляем в СДО).

Оцените историко-культурные туристско-рекреационные ресурсы региона (1 часть презентации).

Проанализируйте наличие в изучаемом вами регионе объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО. (2 часть презентации)

Вопросы: Какие объекты, по вашему мнению, заслуживают отнесения к этой категории? Аргументируйте свою точку

зрения (устный ответ)

Выявите наиболее ценные в туристском отношении культурные ландшафты в регионе. Дайте их характеристику. (3 часть презентации) Вопросы: Оцените их современное использование в туристской деятельности. Предложите рекомендации по рационализации их использования для обслуживания туристов. (устный ответ)

Составьте паспорт 2-х наиболее значимых историко-культурных комплексов для развития туризма по плану: (тип объекта, местоположение, доступность, аттрактивность, основные характеристики, степень сохранности, туристская значимость, пропускная способность, безопасность) (Письменная работа, прикрепляем в СДО).

Приведите примеры туристских мифов, существующих в изучаемом вами регионе. Разработайте концепцию нового туристского мифа. (4 часть презентации).

На основе полученных результатов выполнения заданий 1-6 дайте комплексную оценку историко-культурных туристско-рекреационных ресурсов региона (5 часть презентации).

Форма организации: Письменная.

2. Контрольная работа.

Контрольная работа №1

Тема: «Основы туристско-рекреационного ресурсоведения и оценка природного потенциала»

Время выполнения: 90 минут.

Задание 1. Теоретико-методологическое (Проверка знаний по теме 1, ПК-5.1).

Дайте развернутое определение понятию «туристско-рекреационные ресурсы». Проведите сравнительный анализ его содержания с понятиями «туристские ресурсы» и «рекреационные ресурсы», выделив общее и особенное.

Постройте развернутую логическую схему «Классификация туристско-рекреационных ресурсов». Дайте краткую характеристику (1-2 предложения) одной классификационной группе на каждом уровне схемы (например: «Природные ресурсы → Климатические → Инсоляционный режим»).

Задание 2. Аналитическое (Проверка умений по темам 2, 4, ПК-5.2, ПК-5.3).

Представьте, что вы проводите исследование для обоснования нового экологического маршрута в пределах выбранного вами субъекта РФ.

Используя один из предложенных методов (ранжирования, балльной оценки, сравнительно-географический), проведите оценку психолого-эстетических свойств одного типа природных ресурсов этой территории (на выбор: рельеф, водные объекты, растительный покров). Обоснуйте выбор критериев оценки.

Сформулируйте 2-3 ключевые рекомендации по минимизации рекреационного воздействия на выбранный тип ресурсов при разработке и эксплуатации маршрута, опираясь на принципы управления туристско-рекреационным природопользованием.

Задание 3. Практико-ориентированное (Проверка умений по темам 1, 5, ОПК-4.1, ПК-5.1).

Проанализируйте публично доступный кадастр или реестр туристских ресурсов выбранного вами региона (например, на сайте регионального Минтуризма).

Назовите 3 ключевые проблемы в представлении или структуризации данных в этом кадастре, которые затрудняют его использование для профессионального анализа потенциала.

На основе данных кадастра определите одну перспективную локальную территорию (район, группу объектов) для разработки тематического маршрута. Дайте краткое обоснование своего выбора, указав не менее двух взаимодополняющих ресурсов.

Контрольная работа №2

Тема: «Проектирование туристского продукта на основе комплексного анализа ресурсов»

Время выполнения: 90 минут.

Задание 1. Нормативно-аналитическое (Проверка знаний и умений по темам 2, 4, ПК-5.2).

Сравните возможности организации рекреационной деятельности на двух разных категориях ООПТ федерального значения (например, национальный парк и государственный природный заказник). Опишите ключевые правовые ограничения и организационные формы туризма для каждой.

Опишите методику расчета рекреационной нагрузки для одной из выбранных категорий ООПТ. Какие исходные данные (о ресурсе, инфраструктуре, посетителей) необходимы для этого расчета?

Задание 2. Ресурсно-аналитическое (Проверка умений по темам 3, 5, 6 (проектная), ОПК-4.1, ПК-5.1).

Вам поручено обосновать концепцию нового культурно-познавательного маршрута в городе N (реальный или модельный).

Проведите SWOT-анализ культурно-исторических ресурсов города для целей туризма. В каждый блок матрицы внесите по 2 пункта.

Сформулируйте Уникальное Торговое Предложение (УТП) для будущего маршрута, основанное строго на выявленных в SWOT-анализе сильных сторонах и возможностях.

Задание 3. Проектно-прогностическое (Проверка умений по темам 4, 5, 6 (проектная), ПК-5.3, ОПК-4.2).

Продолжая работу над маршрутом из Задания 2:

Спрогнозируйте один ключевой риск для устойчивого развития данного маршрута, связанный с антропогенной нагрузкой на ресурсы или инфраструктуру. Предложите конкретную управленческую меру для смягчения этого риска.

Определите один наиболее релевантный канал продвижения данного маршрута (например, партнерство с региональным музеем, таргетированная реклама в соцсетях по интересам). Кратко (2-3 предложения) обоснуйте свой выбор, указав, как этот канал соответствует целевой аудитории и УТП маршрута.

III. Тестовые задания представлены в фондах оценочных средств.

IV. Доклад на заданную тему.

Промежуточная аттестация - экзамен.

Вопросы подготовки к экзамену:

1. Туристско-рекреационные ресурсы: понятие, сущность.
2. Классификации туристско-рекреационных ресурсов.
3. Подходы и методы оценки туристско-рекреационного потенциала.
4. Климатические рекреационные ресурсы.
5. Рельеф как условие и ресурс развития туризма.
6. Рекреационные ресурсы гор.
7. Ресурсы для горнолыжного туризма в России.
8. Классификация горнолыжных трасс.
9. Водные туристско-рекреационные ресурсы.
10. Ресурсы морских побережий.
11. Гидроминеральные ресурсы как основа для развития лечебно-оздоровительного туризма.
12. Растительные туристско-рекреационные ресурсы.
13. Животный мир как фактор развития туризма.
14. Историко-культурные туристско-рекреационные ресурсы.
15. Культурные ландшафты как ресурс развития туризма.
16. Объекты Всемирного культурного наследия, их современное использование в целях туризма (на примере Республики Татарстан).
17. Географические закономерности территориального размещения природных и историко-культурных туристско-рекреационных ресурсов.
18. Особо охраняемые природные территории : сущность и классификация.
19. Туристская инфраструктура: понятие, структура.
20. Средства размещения как элемент туристской инфраструктуры.
21. Предприятия общественного питания как элемент туристской инфраструктуры.
22. Предприятия досуга и развлечений как элемент туристской инфраструктуры.
23. Транспорт как элемент туристской инфраструктуры.
24. Формы рекреационного воздействия на природные комплексы.
25. Методы изучения рекреационного воздействия на природные комплексы.
26. Управление процессом использования туристско-рекреационных ресурсов.
27. Туристско-рекреационный потенциал Республики Татарстан для лечебно-оздоровительного туризма.
28. Туристско-рекреационный потенциал Республики Татарстан для познавательного туризма.
29. Туристско-рекреационный потенциал Республики Татарстан для спортивно-оздоровительного туризма.
30. Туристско-рекреационный потенциал Республики Татарстан для купально-пляжного туризма

5.2. Темы письменных работ

Темы докладов типы письменных работ.

Проблема терминологической дихотомии «туристские» / «рекреационные» ресурсы в отечественной и зарубежной научной парадигме: поиск консенсуального определения.

Методологические ограничения и субъективность комплексной оценки туристско-рекреационного потенциала территорий.

Кадастры туристско-рекреационных ресурсов: критический анализ эффективности как инструмента государственного управления и территориального планирования.

Концепция исчерпаемости применительно к культурно-историческим ресурсам: анализ через призму физической сохранности и смысловой трансформации.

Применение методов системного анализа в туристско-рекреационном ресурсоведении: от теоретической модели к практическим инструментам районирования.

Влияние климатических изменений на структуру и динамику рекреационного спроса и предложения в макрорегионах России.

Разработка унифицированной методики технологической оценки и мониторинга экологического состояния лимнологических систем рекреационного назначения.

Урбанизированные зеленые зоны как объект рекреационного природопользования: конфликт между социальными функциями и экологической устойчивостью.

Экоэтические аспекты использования ресурсов животного мира в рамках наблюдательного туризма (бердвотчинг, фотосафари).

Феномен рекреационной дигрессии уникальных геоморфологических комплексов под воздействием нерегулируемых туристских потоков.

Потенциал ботанических садов и дендрариев как объектов познавательного туризма: барьеры и перспективы актуализации.

Методологические проблемы экономической оценки природных туристских ресурсов: стоимостное выражение атрибутов общественного блага.

Дилемма консервации, реставрации и реконструкции в практике сохранения и презентации объектов культурного наследия для туристских целей.

Культурный ландшафт как синтетический туристский ресурс: методики идентификации и проблемы управления в условиях антропогенного прессинга.

Конструирование «туристских мифов»: анализ семиотических механизмов и этических границ в формировании имиджа территории.

Проблемы институционализации и коммодификации объектов нематериального культурного наследия в туристской индустрии.

Феномен стандартизации экскурсионных нарративов в исторических городах: причины и последствия для восприятия культурного кода территории.

Архитектурные объекты второй половины XX – начала XXI вв. в структуре культурно-исторического потенциала: барьеры включения в экскурсионные программы.

Нормативно-расчетные показатели рекреационной нагрузки: противоречие между экологическим императивом и социально-экономическими интересами.

Внедрение систем экологического менеджмента (СЭМ) в деятельность российских туроператоров: декларативность versus системная практика.

Неорганизованная рекреация на ООПТ как фактор нарушения природных комплексов: анализ масштабов и поиск механизмов регулирования.

Управление туристскими потоками в исторических городских центрах: модели снижения рекреационной емкости и минимизации конфликта с местным сообществом.

Практика взимания рекреационных сборов: экономический инструмент управления посещением или фактор ограничения доступности уникальных ресурсов?

Социокультурные последствия туристской эксплуатации территории: конфликт идентичностей «местные жители – временные посетители».

Концепция устойчивого туризма: критический анализ ее реализации в российских нормативно-правовых и программных документах.

Дистанционные и геоинформационные технологии в мониторинге рекреационного воздействия: оценка точности, стоимости и практической применимости.

Анализ эволюции схем туристско-рекреационного районирования России: адекватность современным процессам территориальной организации туризма.

Определение и картографирование функциональных зон рекреационного назначения: правовые коллизии и земельные конфликты.

Стратегии преодоления сезонной асимметрии спроса на основе диверсификации ресурсной базы и создания всесезонных продуктов.

Разрыв между результатами маркетинговых исследований туристского рынка и принятием управленческих решений при проектировании новых маршрутов.

ООПТ как площадка для экологического просвещения в детско-юношеском туризме: методические подходы и допустимые рекреационные форматы.

Проблемы рационального использования и воспроизводства гидроминеральных ресурсов: истощение месторождений и контроль качества лечебных факторов.

Горнолыжные курорты в условиях снегодефицитных зим: экологические и экономические последствия применения технологий искусственного оснежения.

Цифровые двойники туристско-рекреационных ресурсов (VR/AR): анализ воздействия на мотивацию к реальному путешествию и когнитивное восприятие территории.

Сельский туризм в России: от стихийного использования агроресурсов к формированию комплексного продукта на основе концепции аутентичности.

Транспортная инфраструктура как лимитирующий фактор освоения удаленных территорий с высоким туристским потенциалом.

Постиндустриальное наследие как ресурс «индустриального» и «темного» туризма: вопросы безопасности, интерпретации и этики.

Управление паломническими и религиозно-познавательными потоками: баланс между сакральностью пространства и потребностями туроперейтинга.

Правовой статус объектов, обладающих признаками туристско-рекреационного ресурса, но не включенных в охранные реестры: проблема правового вакуума и управления.

5.3. Фонд оценочных средств

Тестовые задания.

Инструкция: Выберите один правильный ответ для каждого вопроса.

Тема 1: Введение в дисциплину. Туристско-рекреационные ресурсы, и их сущность.

Что из перечисленного наиболее полно определяет понятие «туристско-рекреационные ресурсы»?

- Природные объекты, используемые для отдыха.
- Культурные достопримечательности, привлекающие туристов.
- Совокупность природных, культурно-исторических и социокультурных объектов, формирующих условия для отдыха и туризма.
- Экономические условия, способствующие развитию туризма.
- Инфраструктура туристских регионов.

Какая из классификаций туристско-рекреационных ресурсов основана на их генезисе (происхождении)?

- Природные и антропогенные.
- Исчерпаемые и неисчерпаемые.
- Лечебные, оздоровительные, спортивные.
- Ресурсы местного, национального и международного значения.

е) Статические и динамические.

Что понимается под кадастром туристско-рекреационных ресурсов территории?

- а) Система мероприятий по охране ресурсов.
- б) Свод систематизированных данных о ресурсах, их количестве, качестве, местоположении и хозяйственном использовании.
- в) План развития туристской инфраструктуры региона.
- г) Рейтинг популярности туристских объектов по отзывам.
- е) Картографическое описание туристских маршрутов.

Медико-биологический аспект комплексной оценки туристско-рекреационного потенциала территории в первую очередь направлен на:

- а) Оценку эстетической привлекательности ландшафтов.
- б) Исследование влияния природных условий (климата, воздуха, вод) на здоровье и восстановление человека.
- в) Анализ исторической значимости объектов.
- г) Определение экономической эффективности использования ресурсов.
- е) Изучение доступности ресурсов для туристов.

Психолого-эстетический аспект оценки потенциала связан с:

- а) Расчётом рекреационной емкости территории.
- б) Впечатлениями, эмоциями и комфортом, вызываемыми у человека при восприятии ландшафтов и объектов.
- в) Определением стоимости рекреационных ресурсов.
- г) Анализом технологических возможностей использования ресурсов.
- е) Изучением воздействия туризма на окружающую среду.

Технологический аспект комплексной оценки потенциала подразумевает:

- а) Оценку возможностей использования ресурсов для различных видов туризма с учетом инфраструктуры, доступности и сезонности.
- б) Изучение биоклиматических показателей.
- в) Определение психологического комфорта посетителей.
- г) Анализ исторической подлинности объектов.
- е) Исследование влияния рекреации на природные комплексы.

Что из перечисленного НЕ является типом туристско-рекреационного природопользования?

- а) Заповедное.
- б) Рекреационное (познавательный, спортивный туризм).
- в) Сельскохозяйственное.
- г) Лечебно-оздоровительное.
- е) Рекреационно-хозяйственное (многофункциональное).

Закономерности пространственной локализации разных типов туристско-рекреационного природопользования определяются:

- а) Исключительно экономическими факторами.
- б) Только природными условиями.
- в) Сочетанием природных, культурно-исторических, инфраструктурных и социально-экономических факторов.
- г) В первую очередь политической ситуацией.
- е) Только транспортной доступностью.

Какой из перечисленных документов является официальным источником систематизированных данных о туристско-рекреационных ресурсах региона?

- а) Генеральный план города.
- б) Кадастр туристско-рекреационных ресурсов.
- в) Устав туристской фирмы.
- г) Рекламный буклет туроператора.
- е) Отчет о финансовой деятельности гостиницы.

Для изучения «запасов» и «методов эксплуатации» природных туристских ресурсов наиболее целесообразно использовать метод маркетингового исследования:

- а) Наблюдение.
- б) Фокус-группа.
- в) Кабинетное исследование (анализ вторичных данных: отчеты, кадастры, научные публикации).
- г) Полевой эксперимент.
- е) Онлайн-опрос туристов.

Тема 2: Природные туристско-рекреационные ресурсы.

Что из перечисленного относится к климатическим туристско-рекреационным ресурсам?

- а) Реки и озера.

- b) Температура, влажность, солнечная радиация, режим ветров.
- c) Формы рельефа (горы, долины).
- d) Видовой состав растительности.
- e) Наличие минеральных источников.

Рельеф как рекреационный ресурс оценивается по следующим свойствам, КРОМЕ:

- a) Расчлененность.
- b) Крутизна склонов.
- c) Абсолютная и относительная высота.
- d) Эстетическая выразительность.
- e) Соленость воды. (Это свойство водных ресурсов)

Какой вид туризма в наименьшей степени базируется на использовании возможностей рельефа местности?

- a) Горнолыжный.
- b) Спелеотуризм.
- c) Пляжный.
- d) Альпинизм.
- e) Маунтинбайкинг.

Для технологической оценки водных ресурсов для пляжно-купального туризма важнейшим критерием является:

- a) Глубина водоема.
- b) Температура воды в купальный сезон.
- c) Скорость течения.
- d) Прозрачность и санитарно-гигиеническое качество воды.
- e) Все перечисленные важны в комплексе.

Что из перечисленного является примером использования растительных ресурсов в туристско-экскурсионной деятельности?

- a) Сафари на джипах.
- b) Экскурсия в ботанический сад или дендрарий.
- c) Бёрдвотчинг (наблюдение за птицами).
- d) Рафтинг по горной реке.
- e) Посещение исторической крепости.

Бёрдвотчинг – это вид туристской деятельности, основанный на:

- a) Наблюдении и изучении птиц в их естественной среде обитания.
- b) Фотографировании пейзажей.
- c) Сборе лекарственных и пищевых растений.
- d) Изучении геологических обнажений.
- e) Посещении мест археологических раскопок.

Зеленые зоны и особо охраняемые природные территории (ООПТ) в городе используются для:

- a) Проведения учебных и познавательных экологических экскурсий.
- b) Кратковременного отдыха населения.
- c) Организации спортивных и рекреационных мероприятий.
- d) Все перечисленное верно.
- e) Только для сохранения биоразнообразия, доступ туристов запрещен.

Какой метод сбора информации является ключевым для проведения технологической оценки водных рекреационных ресурсов?

- a) Анкетирование туристов.
- b) Натурное обследование и инструментальные замеры (температуры, прозрачности, качества воды).
- c) Анализа данных поисковых запросов в интернете.
- d) Проведение фокус-группы с местными жителями.
- e) Изучение исторических хроник.

Метод системного анализа полученной информации о туристско-рекреационных ресурсах предполагает:

- a) Рассмотрение каждого ресурса изолированно.
- b) Изучение ресурсов во взаимосвязи друг с другом и с социально-экономическими условиями территории.
- c) Только их качественное описание.
- d) Только ранжирование по субъективным предпочтениям.
- e) Анализ исключительно экономических показателей.

К видам туристско-экскурсионной деятельности, базирующимся на использовании ресурсов животного мира, НЕ относится:

- a) Сафари.
- b) Бёрдвотчинг.
- c) Фотоохота (фототуризм).

- d) Дайвинг для наблюдения за рыбами.
- e) Горные лыжи.

Тема 3: Культурно-исторические рекреационные ресурсы.

Что из перечисленного относится к материальным культурно-историческим ресурсам?

- a) Памятники архитектуры и археологии.
- b) Народные обычаи и обряды.
- c) Легенды и сказания.
- d) Национальная кухня.
- e) Язык и диалекты.

Объекты Всемирного наследия ЮНЕСКО – это:

- a) Только природные феномены.
- b) Только шедевры человеческого гения.
- c) Природные, культурные и смешанные объекты, имеющие выдающуюся универсальную ценность для всего человечества.
- d) Все популярные у туристов достопримечательности.
- e) Объекты, находящиеся под угрозой исчезновения.

Методика оценки свойств культурно-исторического комплекса включает определение:

- a) Только его возраста.
- b) Историко-культурной ценности, степени сохранности, аттрактивности, доступности и туристской значимости.
- c) Только стоимости земельного участка, на котором он расположен.
- d) Только количества упоминаний в социальных сетях.
- e) Только мнения местных администраторов.

При оценке туристско-рекреационного потенциала региона для разработки экскурсионных маршрутов первостепенное значение имеет:

- a) Количество объектов, независимо от их качества.
- b) Уникальность, пространственное сочетание и транспортная доступность объектов.
- c) Наличие пятизвездочных отелей.
- d) Только близость к столице.
- e) Размер бюджета на рекламу.

Культурный ландшафт как туристский ресурс – это:

- a) Природный ландшафт, полностью untouched человеком.
- b) Совокупность природных, культурных и исторических элементов, формирующих целостный и узнаваемый образ территории.
- c) Только сельскохозяйственные угодья.
- d) Только территория городской застройки.
- e) Ландшафт, измененный тяжелой промышленностью.

Что из перечисленного является примером НЕМАТЕРИАЛЬНОГО культурного наследия?

- a) Крепостная стена.
- b) Картина в музее.
- c) Техника традиционного ремесла (например, гончарное дело).
- d) Исторический документ в архиве.
- e) Архитектурный ансамбль площади.

Специфика культурно-исторических ресурсов различных турцентров России заключается в:

- a) Их полной идентичности для привлечения массового туриста.
- b) Уникальном сочетании, отражающем историю, этнографию и культуру конкретного региона.
- c) Преобладании современных интерактивных музеев.
- d) Отсутствии необходимости в реставрации и охране.
- e) Зависимости только от природных условий.

Туристско-экскурсионные маршруты на уровне субъектов РФ разрабатываются преимущественно с целью:

- a) Исключительно для привлечения иностранных туристов.
- b) Раскрытия культурно-исторического потенциала региона для развития внутреннего и въездного туризма.
- c) Только для выполнения учебных программ школьников.
- d) Только для научных исследований.
- e) Для увеличения налоговых сборов.

Показатель «аттрактивности» культурно-исторического объекта – это:

- a) Его способность привлекать и удерживать внимание туристов, вызывать интерес.
- b) Количество посетителей в пиковый месяц.
- c) Стоимость входного билета.

- d) Удаленность от ближайшей парковки.
- e) Размер территории, занимаемой объектом.

Что из перечисленного НЕ является культурно-историческим туристским ресурсом?

- a) Исторический центр города, включенный в список ЮНЕСКО.
- b) Природный заповедник (без исторических памятников на территории).
- c) Музей-усадьба известного писателя.
- d) Место проведения традиционного народного фестиваля.
- e) Этнографическая деревня.

Тема 4: Охрана туристско-рекреационных ресурсов.

Основной негативный эффект от нерегулируемой рекреации на природные комплексы – это:

- a) Увеличение доходов местного бюджета.
- b) Деграция экосистем (вытаптывание, загрязнение, нарушение путей миграции животных).
- c) Улучшение транспортной доступности.
- d) Создание новых рабочих мест.
- e) Популяризация здорового образа жизни.

Рекреационная нагрузка – это:

- a) Физическая усталость туриста после похода.
- b) Степень психологического воздействия ландшафта на человека.
- c) Количество отдыхающих на единицу площади за единицу времени и/или степень их воздействия на природный комплекс.
- d) Вес снаряжения туриста.
- e) Финансовые затраты на организацию отдыха.

Емкость туристско-рекреационного комплекса (ТРК) – это:

- a) Максимальное количество мест в отелях ТРК.
- b) Предельно допустимая рекреационная нагрузка, при которой не происходит необратимых изменений в природной среде или нарушения качества отдыха.
- c) Вместимость самого большого ресторана на территории.
- d) Площадь территории ТРК в гектарах.
- e) Количество аттракционов.

Управление туристско-рекреационным природопользованием в первую очередь направлено на достижение:

- a) Максимальной прибыли в краткосрочной перспективе.
- b) Баланса между удовлетворением рекреационных потребностей людей и сохранением/воспроизводством природных ресурсов.
- c) Полного запрета любой хозяйственной деятельности на рекреационных землях.
- d) Застройки территории коттеджами.
- e) Сокращения числа посетителей.

Система экологического менеджмента (СЭМ) в туристской организации – это:

- a) Только уборка мусора на территории.
- b) Часть общей системы управления, направленная на снижение негативного воздействия на окружающую среду через планирование, контроль и непрерывное улучшение.
- c) Система скидок для экологически сознательных туристов.
- d) Только сертификация по «зеленым» стандартам.
- e) Отдел по связям с общественностью.

К методам изучения рекреационного воздействия на природные комплексы относится:

- a) Только визуальное наблюдение.
- b) Мониторинг состояния компонентов среды (почвы, растительности, воды) на постоянных пробных площадках.
- c) Только опрос удовлетворенности туристов.
- d) Только анализ спутниковых снимков.
- e) Все перечисленные методы могут использоваться в комплексе.

Что из перечисленного является примером ПРЯМОГО рекреационного воздействия на природную среду?

- a) Вытаптывание растительности тропами.
- b) Загрязнение воздуха выхлопными газами от автотранспорта, привозящего туристов.
- c) Шумовое загрязнение от работы канатных дорог.
- d) Все перечисленные.
- e) Только а и б.

Принцип рациональности использования туристских ресурсов при разработке новых маршрутов означает, что:

- a) Нужно использовать только самые известные и разрекламированные объекты.
- b) Следует учитывать допустимые нагрузки на ресурсы и минимизировать возможный ущерб.

- с) Необходимо включать в маршрут как можно больше объектов.
- д) Следует полностью исключить посещение уязвимых природных территорий.
- е) Маршрут должен быть максимально дешевым в организации.

Расчет рекреационной нагрузки необходим для:

- а) Определения максимально возможного числа экскурсоводов.
- б) Планирования турпотоков и предотвращения деградации ресурсов.
- с) Установления цен на входные билеты.
- д) Определения графика работы кафе.
- е) Расчета заработной платы персонала.

Маркетинговые исследования при разработке маршрута помогают определить рациональность использования ресурсов через анализ:

- а) Только их физического состояния.
- б) Соотношения спроса на определенные виды туризма и потенциала/емкости ресурсной базы.
- с) Только мнения конкурентов.
- д) Только стоимости аренды земли.
- е) Только погодных условий.

Тема 5: Туристско-рекреационное районирование и районообразование.

Туристско-рекреационное районирование – это процесс:

- а) Разделения территории на административные единицы.
- б) Выделения на территории однородных или функционально целостных образований (районов) на основе общности туристских ресурсов и условий.
- с) Определения мест для строительства новых аэропортов.
- д) Распределения инвестиций между турфирмами.
- е) Составления расписания экскурсий.

К факторам туристско-рекреационного районообразования относится:

- а) Только наличие гор или моря.
- б) Комплекс факторов: природные ресурсы, культурно-историческое наследие, инфраструктура, экономико-географическое положение.
- с) Только уровень дохода населения.
- д) Только политическая стабильность.
- е) Только наличие международного аэропорта.

Исторический подход к районированию учитывает:

- а) Только современные туристские потоки.
- б) Исторически сложившуюся специализацию территорий на определенных видах отдыха и лечения.
- с) Прогнозы изменения климата.
- д) Только данные последней переписи населения.
- е) Планы застройки территорий.

Принцип иерархичности при районировании означает, что:

- а) Все районы равны по значимости.
- б) Районы могут объединяться в более крупные (макрорайоны) и делиться на более мелкие (микрорайоны).
- с) Районы должны иметь одинаковую площадь.
- д) В каждом районе должен быть один доминирующий курорт.
- е) Районирование проводится только на уровне страны.

Методика определения функциональности территории на основе комплексной оценки ресурсов позволяет выявить ее:

- а) Стоимость на рынке недвижимости.
- б) Специализацию (например, бальнеологический, горнолыжный, познавательный район).
- с) Административную принадлежность.
- д) Плотность населения.
- е) Уровень безработицы.

Определение перспективных участков для новых экскурсионных маршрутов проводится на основе:

- а) Желания главы администрации.
- б) Результатов маркетинговых исследований (анализа ресурсов, спроса, предложения конкурентов).
- с) Наличия свободных земель сельскохозяйственного назначения.
- д) Только близости к железной дороге.
- е) Случайного выбора.

К известным туристско-рекреационным районам России относятся:

- а) Только Краснодарский край (Черноморское побережье).
- б) Только Кавказские Минеральные Воды.

- с) Множество районов, например, Золотое кольцо, Байкальский, Горный Алтай, Карелия, Камчатка.
- д) Только территории вокруг столиц (Московский, Санкт-Петербургский).
- е) Только приграничные регионы.

Конечной целью туристско-рекреационного районирования является:

- а) Создание красивых карт для учебников.
- б) Научное обоснование территориальной организации туризма для эффективного планирования, управления и инвестирования.
- с) Увеличение числа туроператоров в регионе.
- д) Установление единых цен на гостиницы.
- е) Определение квот на посещение заповедников.

При проведении районирования используют методы:

- а) Только математического анализа.
- б) Только экспертных оценок.
- с) Качественные (описательные), количественные (статистические) и картографические.
- д) Только сравнения с зарубежными аналогами.
- е) Только опроса местных жителей.

Этап районообразования, на котором происходит интеграция факторов и выделение границ района, называется:

- а) Сбор первичных данных.
- б) Аналитический этап.
- с) Синтез и собственно районирование.
- д) Верификация (проверка).
- е) Публикация результатов.

Тема 6 и практические работы (интеграция).

При разработке системы новых экскурсионных маршрутов маркетинговое исследование обязательно включает изучение:

- а) Только природных ресурсов территории.
- б) Только существующих маршрутов конкурентов.
- с) Комплексное изучение ресурсов территории, целевой аудитории (потребителей) и конкурентной среды.
- д) Только стоимости автобусов для перевозки.
- е) Только мнения гидов-экскурсоводов.

Основным федеральным законом, определяющим правовой режим ООПТ в России, является:

- а) ФЗ «Об охране окружающей среды».
- б) ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях» №33-ФЗ.
- с) ФЗ «О туристской деятельности».
- д) Земельный кодекс РФ.
- е) Лесной кодекс РФ.

Для целей лечебно-оздоровительного туризма ключевыми ресурсами являются:

- а) Только живописные ландшафты.
- б) Только развитая сеть санаториев.
- с) Гидроминеральная база (лечебные минеральные воды, грязи, климат) и соответствующая инфраструктура.
- д) Только наличие квалифицированных врачей.
- е) Только мягкий теплый климат.

При оценке рекреационной привлекательности озер для целей туризма необходимо учитывать:

- а) Только площадь озера.
- б) Гидрологические, гидрохимические характеристики, характер берегов, экологическое состояние и инфраструктурную обустроенность.
- с) Только глубину озера.
- д) Только наличие рыбы.
- е) Только расстояние от областного центра.

Конкурентный профиль горнолыжного курорта формируется на основе анализа:

- а) Только перепада высот.
- б) Совокупности параметров: природные условия (снег, рельеф), инфраструктура трасс и подъемников, сервис, гостиничный фонд, цена, имидж.
- с) Только стоимости ски-пасса.
- д) Только количества солнечных дней в сезон.
- е) Только известности курорта у блогеров.

Паспорт историко-культурного объекта для целей туризма в обязательном порядке включает информацию о:

- а) Только его названии и адресе.
- б) Типе, местоположении, историко-культурной ценности, сохранности, доступности, туристской значимости и

предполагаемой пропускной способности.

- с) Только имени владельца или балансодержателя.
- д) Только годе постройки.
- е) Только режиме работы и стоимости билета.

Алгоритм классификации горнолыжной трассы по российским стандартам начинается с определения:

- а) Её освещенности в вечернее время.
- б) Максимального уклона и сложности.
- с) Наличия канатной дороги.
- д) Популярности у туристов.
- е) Длины трассы в метрах.

При анализе опыта организации туризма на ООПТ в разных регионах России можно выявить, что:

- а) Подход везде абсолютно идентичен.
- б) Существуют как общие принципы (соблюдение природоохранного режима), так и региональная специфика, обусловленная типами ресурсов и моделями управления.
- с) Туризм на ООПТ полностью запрещен.
- д) Основная деятельность – это массовый пляжный отдых.
- е) Управляют ООПТ исключительно коммерческие туроператоры.

Концепция «туристского мифа» используется для:

- а) Сокращения реальных проблем территории.
- б) Создания привлекательного образа территории, основанного на реальных или легендарных событиях, персонажах, символах.
- с) Разработки научной монографии.
- д) Составления технического задания для строителей.
- е) Расчета себестоимости тура.

Итоговая комплексная оценка туристско-рекреационных ресурсов региона служит основой для:

- а) Написания рекламного слогана.
- б) Стратегического планирования развития туризма в регионе, обоснования инвестиционных проектов и разработки конкретных турпродуктов.
- с) Увеличения налогов на имущество.
- д) Переименования географических объектов.
- е) Определения минимальной зарплаты в отрасли.

Ключ для проверки:

- 1-с, 2-а, 3-б, 4-б, 5-б, 6-а, 7-с, 8-с, 9-б, 10-с,
11-б, 12-е, 13-с, 14-е, 15-б, 16-а, 17-д, 18-б, 19-б, 20-е,
21-а, 22-с, 23-б, 24-б, 25-б, 26-с, 27-б, 28-б, 29-а, 30-б,
31-б, 32-с, 33-б, 34-б, 35-б, 36-е, 37-д, 38-б, 39-б, 40-б,
41-б, 42-б, 43-б, 44-б, 45-б, 46-б, 47-с, 48-б, 49-с, 50-с,
51-с, 52-б, 53-с, 54-б, 55-б, 56-б, 57-б, 58-б, 59-б, 60-б.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Практическая работа
Тестовые задания
Контрольная работа
Реферат
Вопросы и задания для подготовки к экзамену

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

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, используются 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	Джанджуазова Е. А.	Туристско-рекреационное проектирование: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.2	Боголюбов В. С., Быстров С. А., Боголюбова С. А.	Туристско-рекреационное проектирование. Оценка инвестиций: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2025

Л1.3	Кайзер Ф. Ю., Брель О. А.	Рекреационные ресурсы и туристско-рекреационное районирование Кемеровской области – Кузбасса: учебное пособие	Кемерово: КемГУ, 2025

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1		Туристско-рекреационное проектирование в транспортной индустрии: учебное пособие. направление подготовки 43.03.01 сервис. направленность программы (профиль) сервис в сфере транспорта. квалификация выпускника бакалавр. форма обучения очная	Санкт-Петербург: СПбГУ ГА, 2017
Л2.2	Кошелева Т. Н., Бирюкова Д. С.	Туристско-рекреационное проектирование на воздушном транспорте: учебное пособие. направление подготовки 43.03.01 сервис. направленность программы (профиль) производственный сервис. квалификация выпускника бакалавр. форма обучения очная	Санкт-Петербург: СПбГУ ГА, 2016
Л2.3		Туристско-рекреационное проектирование на воздушном транспорте: учебное пособие. направление подготовки 43.03.01 сервис. направленность программы (профиль) сервис в сфере воздушного транспорта. квалификация выпускника бакалавр. форма обучения очная	Санкт-Петербург: СПбГУ ГА, 2016

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	IC.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:

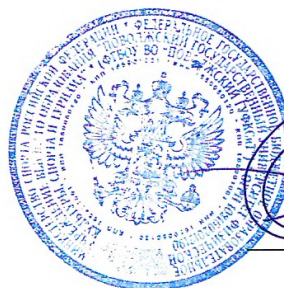
- Систематичность: регулярно уделяйте время изучению материала. Пробелы в одной теме затруднят понимание последующих.
- Планирование: составляйте индивидуальный план самостоятельной работы на неделю/месяц, распределяя нагрузку равномерно.
- Активное чтение: читайте не пассивно, а с карандашом в руке, 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.

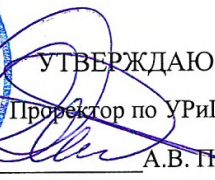
Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает следующие основные виды:

- 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»**



УТВЕРЖДАЮ
 Проректор по УРиЦТ

 А.В. Павлова
22.05.25 г.

Рабочая программа дисциплины **Предпринимательство в сфере туризма**

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 2 курсовые проекты 2	
в том числе:			
аудиторные занятия	48		
самостоятельная работа	60		
часов на контроль	36		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	2 (1.2)		Итого	
Неделя	17 5/6			
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., Никонова Татьяна Викторовна



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	Цель изучения дисциплины «Экономика и предпринимательство в сфере туризма» — сформировать у будущих специалистов комплексное понимание туризма как экономической системы и развить предпринимательские компетенции для успешной деятельности в этой индустрии.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Основы российской государственности
2.1.2	Безопасность жизнедеятельности
2.1.3	Русский язык
2.1.4	Основы экономики и менеджмента
2.1.5	Физическая культура и спорт
2.1.6	Введение в туризм
2.1.7	Прикладная математика и математические методы и модели в управленческой деятельности
2.1.8	Номенклатура географических названий
2.1.9	Профессиональная этика и этикет
2.1.10	Основы исследовательской деятельности
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Межкультурные коммуникации на иностранном языке
2.2.2	Иностранный язык в профессиональной деятельности (второй)
2.2.3	Экономика туризма
2.2.4	Маркетинг в туризме
2.2.5	Автоматизированные системы управления в сфере туризма
2.2.6	Пакеты прикладных программ для организаций туризма
2.2.7	Туристско-рекреационное ресурсоведение
2.2.8	Организация туристской деятельности
2.2.9	Основы бухгалтерского учета и отчетности
2.2.10	География туризма
2.2.11	Туристско-рекреационное проектирование территорий
2.2.12	Управление проектами в туризме
2.2.13	Налоги и налогообложение
2.2.14	Организация работы гида-экскурсовода
2.2.15	Методика формирования и проведения экскурсий
2.2.16	Реклама и связи с общественностью в туризме
2.2.17	Управление персоналом в туристской организации
2.2.18	Страхование в туризме
2.2.19	Документационное обеспечение управления предприятием туризма
2.2.20	Курортоведение
2.2.21	Основы гостиничного дела
2.2.22	Организация деятельности предприятия питания
2.2.23	История Татарстана
2.2.24	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
2.2.25	Технологическая практика
2.2.26	Туристские формальности
2.2.27	Организация туроперейтинга
2.2.28	Технология организации туроператорских и турагентских услуг
2.2.29	Технология экскурсионной деятельности
2.2.30	Технология и организация обслуживания туристов на предприятиях питания
2.2.31	Управление деятельностью туроператора и турагентства
2.2.32	Анализ финансово-хозяйственной деятельности в туристских организациях

2.2.33	Стандартизация и сертификация в туризме
2.2.34	Государственное регулирование в туризме
2.2.35	Маркетинг туристских территорий
2.2.36	Преддипломная практика
2.2.37	Организационно-управленческая
2.2.38	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы
2.2.39	Деловое общение на иностранном языке
2.2.40	Культурология
2.2.41	Основы менеджмента
2.2.42	Основы подготовки выпускной квалификационной работы

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ОПК-5: Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности

ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы

Знать:

Основную систему важнейших показателей деятельности туристского предприятия

Уметь:

Рассчитывать, объяснять и проводить сравнительный анализ ключевых показателей на основе данных отчетности для выявления проблем и тенденций в работе предприятия.

Владеть:

Методикой расчета и оценки производственно-экономических показателей

ОПК-5.2: Принимает экономически обоснованные управленческие решения

Знать:

Методы экономического анализа и оценки эффективности хозяйственной деятельности, основы финансового менеджмента и ценообразования в туризме, а также систему ключевых показателей эффективности

Уметь:

Анализировать данные о деятельности предприятия, прогнозировать последствия возможных решений и выбирать оптимальный вариант.

Владеть:

Методами расчета экономической эффективности и навыками обоснования решений на основе цифровых данных.

ОПК-5.3: Обеспечивает экономическую эффективность туристского предприятия

Знать:

Методы управления, напрямую влияющие на доходы, расходы и конечный финансовый результат предприятия.

Уметь:

Применять методы обеспечения экономической эффективности предприятия на практике для увеличения прибыли и сокращения издержек.

Владеть:

Практическими инструментами управления финансовыми потоками и ресурсами предприятия

ПК-2: Способен проектировать объекты туристской деятельности

ПК-2.1: Использует методы и технологии проектирования деятельности туристского предприятия

Знать:

Методологию и этапы проектирования деятельности туристского предприятия, включая анализ рынка, разработку концепции, планирование ресурсов и оценку рисков.

Уметь:

Практически применять современные методики и инструменты проектирования для создания новых услуг, бизнес-процессов и оптимизации существующих операций.

Владеть:

Навыками применения проектных методик и специализированного инструментария для разработки, оформления и внедрения проектов в деятельность туристского предприятия.

ПК-2.2: Оценивает эффективность планирования по различным направлениям проекта

Знать:

Критерии и ключевые показатели, используемые для оценки качества и результативности планирования на всех этапах и направлениях реализации проекта.

Уметь:

Проводить сравнительный анализ запланированных и фактических результатов, выявляя области отклонений и их причины для последующей корректировки.

Владеть:

Практическими методами и инструментами для проверки и анализа планов проекта, позволяющими давать объективную оценку их реализуемости и конечной эффективности.

ПК-2.3: Рассчитывает качественные и количественные показатели, характеризующие эффективность проекта

Знать:

Методики количественного и качественного измерения результатов, позволяющие перевести цели проекта в конкретные измеримые критерии.

Уметь:

Системно применять эти методики на практике для получения объективных числовых данных и экспертных оценок о ходе реализации проекта.

Владеть:

Технологиями работы с инструментарием сбора, обработки данных и вычислений, необходимыми для формирования итоговой оценки.

ПК-2.4: Формирует идею проекта, организует проектную деятельность

Знать:

Принципы генерации, отбора и предварительной оценки проектных идей, а также основы методологии организации проектной работы.

Уметь:

Преобразовывать первичную идею в структурированную концепцию и выстраивать под неё базовые процессы управления проектом.

Владеть:

Навыками применения техник креативности и стандартных инструментов для инициирования проектов и координации работы на стартовом этапе.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции
	Раздел 1. Общая характеристика предпринимательства и его функции в сфере туризма			
1.1	Предпринимательство как особый вид деятельности. Сущность и виды предпринимательства /Тема/	2	0	
1.2	Предпринимательство как особый вид деятельности. Сущность и виды предпринимательства /Лек/	2	4	ОПК-5.1-31 ОПК-5.2-У1
1.3	Предпринимательство как особый вид деятельности. Сущность и виды предпринимательства /Пр/	2	4	ОПК-5.1-31
1.4	Предпринимательство как особый вид деятельности. Сущность и виды предпринимательства /Ср/	2	2	ОПК-5.1-31
1.5	Государственное регулирование предпринимательства в туризме /Тема/	2	0	
1.6	Государственное регулирование предпринимательства в туризме /Лек/	2	2	ПК-2.2-В1 ПК-2.2-У1 ПК-2.4-У1
1.7	Государственное регулирование предпринимательства в туризме /Пр/	2	6	ПК-2.2-В1 ПК-2.2-У1 ПК-2.4-У1
1.8	Государственное регулирование предпринимательства в туризме /Ср/	2	2	ПК-2.2-У1 ПК-2.2-В1 ПК-2.4-У1

1.9	Этапы жизненного цикла предприятия туризма /Тема/	2	0	
1.10	Этапы жизненного цикла предприятия туризма /Лек/	2	2	ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.2-З1 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-В1
1.11	Этапы жизненного цикла предприятия туризма /Пр/	2	4	ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.2-З1 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-В1
1.12	Этапы жизненного цикла предприятия туризма /Ср/	2	2	ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.2-З1 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-В1
1.13	Предпринимательские риски предприятия туризма и управление ими /Тема/	2	0	
1.14	Предпринимательские риски предприятия туризма и управление ими /Лек/	2	2	ОПК-5.3-З1 ОПК-5.3-У1 ОПК-5.3-В1
1.15	Предпринимательские риски предприятия туризма и управление ими /Пр/	2	6	ОПК-5.3-З1 ОПК-5.3-У1 ОПК-5.3-В1
1.16	Предпринимательские риски предприятия туризма и управление ими /Ср/	2	2	ОПК-5.3-З1 ОПК-5.3-У1 ОПК-5.3-В1
	Раздел 2. Методология управления экономической деятельностью и конкурентоспособностью туристского предприятия.			
2.1	Малое предпринимательство в индустрии туризма /Тема/	2	0	
2.2	Малое предпринимательство в индустрии туризма /Лек/	2	2	ПК-2.4-В1 ПК-2.4-У1 ПК-2.4-З1
2.3	Малое предпринимательство в индустрии туризма /Пр/	2	2	ПК-2.4-З1 ПК-2.4-У1 ПК-2.4-В1
2.4	Малое предпринимательство в индустрии туризма /Ср/	2	6	ПК-2.4-В1 ПК-2.4-У1 ПК-2.4-З1
2.5	Позиционирование предприятия туризма /Тема/	2	0	
2.6	Позиционирование предприятия туризма /Лек/	2	1	ПК-2.1-У1 ПК-2.1-В1 ПК-2.1-З1
2.7	Позиционирование предприятия туризма /Пр/	2	2	ПК-2.1-З1 ПК-2.1-У1 ПК-2.1-В1
2.8	Позиционирование предприятия туризма /Ср/	2	2	ПК-2.1-В1 ПК-2.1-У1 ПК-2.1-З1
2.9	Результаты предпринимательской деятельности предприятия туризма /Тема/	2	0	

2.10	Результаты предпринимательской деятельности предприятия туризма /Лек/	2	1	ПК-2.3-31 ПК-2.3-У1 ПК-2.3-В1 ПК-2.4-31 ПК-2.4-У1 ПК-2.4-В1
2.11	Результаты предпринимательской деятельности предприятия туризма /Пр/	2	4	ПК-2.4-В1 ПК-2.4-У1 ПК-2.4-31 ПК-2.3-В1 ПК-2.3-У1 ПК-2.3-31
2.12	Результаты предпринимательской деятельности предприятия туризма /Ср/	2	2	ПК-2.3-31 ПК-2.3-У1 ПК-2.3-В1 ПК-2.4-31 ПК-2.4-У1 ПК-2.4-В1
2.13	Качество туристского продукта – проблемы оценки и повышения /Тема/	2	0	
2.14	Качество туристского продукта – проблемы оценки и повышения /Лек/	2	2	ОПК-5.2-31 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-В1
2.15	Качество туристского продукта – проблемы оценки и повышения /Пр/	2	4	ОПК-5.2-31 ОПК-5.2-В1 ОПК-5.2-У1
2.16	Качество туристского продукта – проблемы оценки и повышения /Ср/	2	2	ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-31 ОПК-5.2-В1
	Раздел 3. Итоговый контроль			
3.1	Экзамен /Тема/	2	0	

3.2	Экзамен /Экзамен/	2	36	ОПК-5.1-31 ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.2-31 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-В1 ОПК-5.3-31 ОПК-5.3-У1 ОПК-5.3-В1 ПК-2.1-31 ПК-2.1-У1 ПК-2.1-В1 ПК-2.2-31 ПК-2.2-У1 ПК-2.2-В1 ПК-2.3-31 ПК-2.3-У1 ПК-2.3-В1 ПК-2.4-31 ПК-2.4-У1 ПК-2.4-В1

3.3	КП /КП/	2	40	ОПК-5.1-31 ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.2-31 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-В1 ОПК-5.3-31 ОПК-5.3-У1 ОПК-5.3-В1 ПК-2.1-31 ПК-2.1-У1 ПК-2.1-В1 ПК-2.2-31 ПК-2.2-У1 ПК-2.2-В1 ПК-2.3-31 ПК-2.3-У1 ПК-2.3-В1 ПК-2.4-31 ПК-2.4-У1 ПК-2.4-В1

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

ВОПРОСЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ (ДОКЛАДЫ)

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТУРИЗМЕ

Сущность предпринимательской деятельности в туризме: специфика, функции и роль в экономике.

Ключевые участники туристской отрасли и особенности их взаимодействия в предпринимательской среде.

Основные тенденции и проблемы развития сервисных предприятий в сфере туризма на современном этапе.

2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТУРИЗМЕ

Цели, принципы и методы государственного регулирования предпринимательской деятельности в туристской индустрии.

Законодательная база и инструменты государственной поддержки туристского бизнеса в РФ.

Анализ действующих государственных программ, направленных на развитие туризма и предпринимательства в данной сфере.

3. ЭТАПЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ТУРИЗМА

Модели жизненного цикла организации и их применимость к предприятиям туристской сферы.

Кризисные явления и стратегии выживания туристского предприятия на стадии спада.

Правовые и организационные аспекты реорганизации и ликвидации (включая банкротство) субъектов предпринимательства в туризме.

4. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТУРИЗМА И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

Классификация предпринимательских рисков в туризме и методы их идентификации.

Современные подходы к оценке и управлению предпринимательскими рисками в условиях нестабильности.

Специфические риски туристского бизнеса в РФ и пути их минимизации.

5. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

Критерии, преимущества и ограничения малых предприятий в сфере туризма.

Система показателей для оценки экономической эффективности малого туристского предприятия.

Стратегические направления повышения конкурентоспособности и устойчивости малого бизнеса в туризме.

6. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ТУРИЗМА

Сегментация рынка и выбор целевой аудитории как основа маркетинговой стратегии туристской фирмы.

Сравнительный анализ стратегий охвата рынка: недифференцированный, дифференцированный и концентрированный маркетинг.

Инструменты и этапы разработки стратегии позиционирования туристского продукта на рынке.

7. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТУРИЗМА

Методика комплексного анализа финансового состояния туристского предприятия (ликвидность, финансовая устойчивость, рентабельность).

Оценка кредитоспособности и деловой активности как факторы инвестиционной привлекательности предприятия.

Управление структурой капитала и источниками финансирования в туристском бизнесе.

8. КАЧЕСТВО ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА – ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ

Структура и ключевые составляющие качества туристского продукта (сервиса).

Современные методы и критерии оценки качества туристского продукта.

Принципы и практические инструменты системы управления качеством на предприятии туристской индустрии.

Практическая работа (Задачи для текущего контроля знаний)

Задача 1. Анализ нормативной базы и выбор организационно-правовой формы

Компания «Северный Ветер» планирует начать деятельность в сфере внутреннего туризма, предлагая экскурсионные туры по малым историческим городам. Команда состоит из трех учредителей. Необходимо:

1. Определить, к какому субъекту малого и среднего предпринимательства (МСП) будет относиться новая компания, исходя из планируемых показателей (среднесписочная численность – 8 чел., выручка – 15 млн руб. в год).
2. Выбрать оптимальную организационно-правовую форму (ООО или АО) для данного стартапа, обосновав выбор преимуществами и недостатками с точки зрения учредителей.
3. Перечислить три ключевых нормативных документа (Федеральных закона), регулирующих деятельность новой компании.

Задача 2. Оценка рисков и расчет стоимости турпакета

Туроператор «Солнечный Бриз» разрабатывает новый пакетный тур «Золотое Кольцо за выходные» (3 дня/2 ночи).

Рассчитайте отпускную цену турпакета для одного туриста на основе данных:

- Стоимость аренды автобуса на группу 20 чел. – 45 000 руб.
- Стоимость проживания (2 ночи) на 1 чел. – 6 000 руб.
- Стоимость питания (3 завтрака, 3 обеда) на 1 чел. – 5 000 руб.
- Стоимость экскурсионного обслуживания на группу – 20 000 руб.
- Наценка туроператора (косвенные расходы и прибыль) – 25% от прямых затрат.

Вопрос: Назовите и оцените два ключевых предпринимательских риска (на микроуровне), которые могут повлиять на реализацию этого тура, и предложите по одному способу управления каждым из них.

Задача 3. Финансовый анализ предприятия туризма по открытым данным

Используя упрощенную модель, проанализируйте финансовые показатели гостиницы «Уют» за 2023 год по данным:

- Выручка от продаж – 25 млн руб.
- Себестоимость оказанных услуг (включая F&B) – 18 млн руб.
- Прибыль до налогообложения – 4 млн руб.
- Среднегодовая стоимость активов – 20 млн руб.
- Среднегодовая стоимость собственного капитала – 12 млн руб.

Рассчитайте:

1. Рентабельность продаж (ROS).
2. Рентабельность активов (ROA).
3. Рентабельность собственного капитала (ROE).

Сделайте вывод о том, какой показатель наиболее точно отражает эффективность использования средств владельцев и почему.

Задача 4. Сегментация рынка и позиционирование

Перед вами стоит задача разработать маркетинговую стратегию для нового этно-хостела «Сказка», расположенного в сельской местности в этнографическом парке. Целевая аудитория – туристы, интересующиеся культурой и аутентичным отдыхом.

1. Проведите сегментацию потенциального рынка, выделив две ключевые группы потребителей по демографическому и поведенческому критериям.
2. Выберите одну стратегию охвата рынка (недифференцированный, дифференцированный или концентрированный маркетинг) для данного проекта и обоснуйте свой выбор.
3. Сформулируйте позиционирующее утверждение (уникальное торговое предложение – УТП) для выбранного целевого сегмента.

Задача 5. Управление качеством туристского продукта

Кемпинг «Лесная Гавань» столкнулся с ростом числа негативных отзывов в сети, касающихся двух аспектов:

несвоевременной уборки территории и сбоев в работе системы онлайн-бронирования.

1. Опишите два основных подхода к оценке качества услуг в туризме (со стороны предприятия и со стороны потребителя).
2. Используя методологию управления качеством, предложите конкретные мероприятия для устранения каждой из указанных проблем.
3. Назовите один ключевой принцип системы менеджмента качества (например, из стандартов ISO), который должен быть применен для предотвращения подобных ситуаций в будущем.

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ ТУРИЗМА»

1. Сущность и отличительные черты предпринимательской деятельности. Специфика предпринимательства в сфере туризма.
2. Функции предпринимательства в туристской индустрии: общерыночные и специфические.
3. Система участников (субъектов) туристской отрасли и характер их взаимодействия.
4. История становления и развития предпринимательства в сфере туризма в России и мире.
5. Современные проблемы и тенденции развития сервисных предприятий в туризме РФ.
6. Цели, направления и принципы государственного регулирования предпринимательской деятельности в туризме.
7. Основные законы и нормативные акты, составляющие законодательную базу предпринимательства в сфере туризма в РФ.
8. Формы и методы государственной поддержки малого и среднего бизнеса в туристской индустрии.
9. Понятие и модели жизненного цикла предприятия. Особенности применения моделей жизненного цикла к предприятиям туризма.
10. Характеристика стадии создания и становления туристского предприятия. Ключевые задачи учредителей.
11. Стратегические альтернативы и антикризисные меры для туристского предприятия на стадии спада.
12. Процедуры реорганизации и ликвидации субъектов предпринимательства в туризме. Особенности банкротства.
13. Экономическая сущность и функции предпринимательского риска. Классификация рисков в туристском бизнесе.
14. Методы качественной и количественной оценки предпринимательских рисков на предприятии сферы туризма.
15. Основные этапы и инструменты процесса управления рисками в туристской фирме.
16. Критерии отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП). Особенности малого бизнеса в туризме.
17. Преимущества, недостатки и барьеры для развития малого предпринимательства в индустрии туризма.
18. Система показателей для оценки экономической эффективности деятельности туристского предприятия.
19. Основные направления повышения эффективности и конкурентоспособности малого туристского предприятия.
20. Сущность и задачи маркетинга в туризме. Процесс сегментации туристского рынка: критерии и методы.
21. Стратегии охвата рынка: недифференцированный, дифференцированный и концентрированный маркетинг. Условия их выбора.
22. Понятие позиционирования. Этапы разработки и реализации стратегии позиционирования туристского продукта.
23. Ценообразование как элемент маркетинга-микс. Особенности и стратегии ценообразования в туризме.
24. Структура и источники формирования финансовых ресурсов туристского предприятия.
25. Методика анализа ликвидности и платежеспособности предприятия туристской индустрии.
26. Показатели и методы оценки финансовой устойчивости туристского предприятия.
27. Система показателей рентабельности: расчет, интерпретация и значение для оценки деятельности.
28. Показатели деловой активности (оборачиваемости) и их роль в анализе эффективности использования ресурсов.
29. Сущность и составляющие качества туристского продукта (услуги). Иерархия качества по Ф. Котлеру.
30. Методы оценки качества туристского продукта: экспертные, социологические, инструментальные.
31. Управление качеством как функция менеджмента. Основные принципы TQM (Всеобщего управления качеством).
32. Процессный подход к управлению качеством услуг в туристском предприятии.
33. Особенности бизнес-планирования в туризме. Структура и содержание бизнес-плана туристского проекта.
34. Инвестиционная деятельность в туризме. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов.
35. Особенности налогообложения предприятий туристской сферы. Специальные налоговые режимы для малого бизнеса.

5.2. Темы письменных работ

Курсовая работа (проект) представляет собой самостоятельное научное исследование студента, являющееся неотъемлемой частью образовательного процесса.

Курсовая работа представляет собой исследовательскую работу по проблематике, непосредственно связанной с профилем соответствующей основной профессиональной образовательной программы (далее – ОПОП).

Цель курсовой работы (проекта) – закрепление и углубление теоретических знаний, полученных при изучении учебных дисциплин ОПОП, формирование у студентов профессиональных компетенций и навыков самостоятельного решения профессиональных задач.

В процессе выполнения курсовой работы (проекта) решаются следующие задачи:

- систематизация и конкретизация теоретических знаний, полученных в процессе обучения;
- приобретение навыков ведения самостоятельной исследовательской работы, включая поиск и анализ необходимой информации;
- формирование у студентов системного мышления через определение целей и постановку задач работы и навыков ведения научно-исследовательской работы;
- развивает компетенции аналитической, исследовательской и проектной деятельности, работы с информацией;

- самостоятельное исследование актуальных вопросов;
 - развитие у обучаемых логического мышления и умения аргументированно излагать мысли при анализе теоретических проблем и практических примеров, умения формулировать выводы и предложения.
2. Выбор и утверждение темы курсовой работы (проекта)
- Студент выбирает тему курсовой работы в соответствии с перечнем примерных тем курсовых работ (проектов) по дисциплине, указанной в учебном плане. При выборе темы курсовой работы необходимо учесть возможность дальнейшего ее развития, углубления и конкретизации, а также использования в выпускной квалификационной работе. Выбранная тема курсовой работы должна быть согласована с научным руководителем.
- Студент может предложить свою тему с обоснованием целесообразности ее разработки и при согласовании с заведующим кафедрой и/или научным руководителем. Изменения темы курсовой работы могут быть внесены только после согласования с научным руководителем.
- При выборе темы курсовой работы необходимо учитывать следующие условия:
- соответствие темы курсовой работы содержанию дисциплины и/или направлению деятельности (соответствующему ОПОП);
 - актуальность проблемы;
 - наличие специальной литературы и возможность получения фактических данных, необходимых для анализа;
 - собственные научные интересы и способности студента;
 - преемственность исследований, начатых в предыдущих курсовых работах и в период практик;
 - исключение по возможности дублирования (дословного совпадения формулировок) тем курсовых работ, выполняемых студентами (творческим коллективом студентов).
- Темы курсовых работ:
- 1 Налогообложение в туризме.
 - 2 Бухучет в сервисе и туризме.
 - 3 Особенности страхования в туризме.
 - 4 Классификация и учет затрат туристской фирмы.
 - 5 Анализ уровня безубыточности турфирмы.
 - 6 Анализ движения оборотных средств и финансовых обязательств.
 - 7 Показатели платежеспособности.
 - 8 Платежеспособность и оценка финансовой устойчивости.
 - 9 Основные виды предприятия на рынке услуг и их характеристика.
 - 10 Соотношение роли государства и рынка в формировании хозяйственного механизма.
 - 11 Мировой рынок туризма, общие направления
 - 12 Механизм функционирования рынка услуг.
 - 13 Классификация и учет затрат туристской фирмы.
 - 14 Анализ уровня безубыточности турфирмы.
 - 15 Анализ движения оборотных средств и финансовых обязательств, платежеспособность фирмы.
 - 16 Основные виды предприятия на рынке услуг и их характеристика
 - 17 Развитие экологического туризма в России.
 - 18 Эффективность рекламной компании на предприятии социокультурного сервиса и туризма.
 - 19 Туризм как явление национальной экономики.
 - 20 Развитие паломнического и религиозно-познавательного туризма.
 - 21 Статистические данные по санаторно-курортному комплексу.
 - 22 Специфика развития туризма в России.
 - 23 Разработка туристического продукта
 - 24 Международный туризм Типы и направления в туризме
 - 25 Виды услуг туризма. Предприятия размещения туризма.

5.3. Фонд оценочных средств

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Аналитический обзор: «Сравнительный анализ систем государственной поддержки МСП в туризме (на примере РФ и одной зарубежной страны)»

Задача:

1. На основе открытых источников (сайты госорганов, аналитические отчеты, новости) изучите ключевые меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в сфере туризма в России (например, в рамках нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприимства»).
2. Выберите одну страну с развитым туризмом (например, Испания, Италия, Турция, Грузия) и исследуйте аналогичные механизмы поддержки малого бизнеса в этой стране.
3. Проведите сравнительный анализ по критериям: доступность финансирования (субсидии, льготные кредиты), налоговые льготы, инфраструктурная и информационная поддержка, упрощение административных процедур.
4. Результат: Подготовьте краткий аналитический отчет (1-1.5 тыс. слов) с выводами о сильных сторонах каждой системы и возможных точках роста для российской практики.

Задание 2. Практикум: «Разработка карты предпринимательских рисков для конкретного сегмента туристической индустрии»

Задача:

1. Выберите один узкий сегмент туристского рынка (например, создание агротуристической фирмы в Карелии, открытие городского хостела для бэкпекеров, разработка гастрономических туров по региону, онлайн-сервис по продаже экскурсий

от местных гидов).

2. Используя теоретические знания о классификации рисков, составьте детализированную карту рисков для вашего проекта. Риски должны быть сгруппированы по категориям (например, финансовые, рыночные, операционные, кадровые, нормативно-правовые).

3. Для 3-5 наиболее критических рисков предложите конкретные меры по их минимизации или передаче (страхование, хеджирование и т.д.).

4. Результат: Оформите работу в виде схемы/таблицы (карты рисков) с пояснительной запиской, описывающей логику выявленных рисков и предлагаемых мер.

Задание 3. Исследовательский проект: «Расчет ключевых финансовых показателей для имитационной модели турфирмы»

Задача:

1. Используя открытые данные или обоснованные допущения, спроектируйте упрощенную финансовую модель турагентства или небольшого туроператора на первый год работы.

2. Смоделируйте основные финансовые потоки: стартовые инвестиции, прогноз выручки по сезонам (низкий/высокий), структуру переменных и постоянных затрат.

3. На основе модели рассчитайте ключевые показатели: точку безубыточности (в рублях и количестве реализованных туров), планируемую рентабельность продаж, потребность в оборотном капитале.

4. Проанализируйте, как изменение одного из ключевых параметров (например, среднего чека или стоимости привлечения клиента) повлияет на конечный финансовый результат.

5. Результат: Предоставьте таблицу с расчетами и краткий вывод о финансовой реализуемости проекта и его чувствительности к изменениям рынка.

Задание 4. Кейс-стади: «Разработка стратегии позиционирования для нового туристского продукта в условиях высокой конкуренции»

Задача:

1. Выберите реальный или гипотетический, но реалистичный новый туристский продукт в вашем регионе или известном вам туристском центре (например, экотуры на Алтае, урбанистические туры по Екатеринбургу, дайвинг-сафари и т.п.).

2. Проведите (на основе вторичных данных) анализ конкурентной среды и целевой аудитории для этого продукта.

3. Сформулируйте 2-3 альтернативные стратегии позиционирования для этого продукта, четко определяя целевую аудиторию, ключевые выгоды и отличия от конкурентов.

4. Обоснуйте выбор одной оптимальной стратегии. Разработайте основные элементы маркетингового комплекса (4P) для ее реализации, сделав особый акцент на коммуникационной политике (как донести позиционирование до клиента).

5. Результат: Оформите работу в виде презентации или структурированного отчета, содержащего анализ, варианты позиционирования, обоснование выбора и план маркетинговых действий.

Задание 5. Аналитический отчет: «Оценка внедрения принципов управления качеством на примере конкретного туристского предприятия (по открытым данным)»

Задача:

1. Выберите известное туристское предприятие (сеть отелей, крупного туроператора, авиакомпанию), информацию о котором можно найти в открытом доступе (сайт, отзывы, новости, отчеты).

2. Изучите его публичную деятельность, клиентские отзывы на независимых площадках, наличие сертификатов (например, ISO).

3. Проанализируйте, какие из изученных в курсе принципов управления качеством (ориентация на клиента, лидерство руководителя, вовлечение сотрудников, процессный подход, системный подход к менеджменту, постоянное улучшение, принятие решений на основе фактов, взаимовыгодные отношения с поставщиками) прослеживаются в работе этой компании.

4. Сформулируйте предложения по возможным улучшениям в системе менеджмента качества выбранного предприятия на основе выявленных «узких мест».

5. Результат: Напишите аналитическую записку, в которой будет представлен анализ текущей ситуации по управлению качеством в компании и конкретные рекомендации для менеджмента.

Тест по основам экономики и предпринимательства в туризме

1. Что из перечисленного является главной экономической функцией туризма?

- а) Создание культурного наследия
- б) Создание рабочих мест и рост ВВП
- в) Развитие международных отношений
- г) Сохранение природных ресурсов

2. К какой группе участников туристской отрасли относятся гостиницы и транспортные компании?

- а) Прямые участники
- б) Косвенные участники
- в) Государственные регуляторы
- г) Вспомогательные организации

3. Какой нормативный документ является основным для регулирования туристской деятельности в России?

- а) Гражданский кодекс РФ

- б) Федеральный закон "Об основах туристской деятельности"
в) Налоговый кодекс РФ
г) Кодекс об административных правонарушениях
4. Что такое точка безубыточности в туристском бизнесе?
а) Момент получения первой прибыли
б) Объем продаж, при котором доходы равны расходам
в) Время выхода на самоокупаемость
г) Период окупаемости инвестиций
5. Какой показатель НЕ относится к финансовой устойчивости предприятия?
а) Коэффициент автономии
б) Коэффициент текущей ликвидности
в) Рентабельность продаж
г) Коэффициент обеспеченности собственными средствами
6. Что означает аббревиатура SWOT-анализ?
а) Analysis of Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats
б) Study of Working Operations and Technologies
в) System of Work Organization in Tourism
г) Strategic Ways of Tourism Development
7. Какой из перечисленных рисков является специфическим для туристского бизнеса?
а) Валютные риски
б) Риск изменения спроса из-за эпидемиологической ситуации
в) Риск банкротства поставщика
г) Кредитный риск
8. Что такое франчайзинг в туризме?
а) Система бронирования
б) Форма государственно-частного партнерства
в) Система продажи прав на использование бренда и бизнес-модели
г) Метод ценообразования
9. Какой налоговый режим чаще всего применяется малыми туристскими предприятиями?
а) Общая система налогообложения
б) Упрощенная система налогообложения
в) Патентная система
г) ЕСХН
10. Что такое RevPAR в гостиничном бизнесе?
а) Revenue Per Available Room - доход на доступный номер
б) Revenue Per Average Reservation - доход на среднее бронирование
в) Room Price Analysis Report - отчет об анализе цен на номера
г) Room Profitability Assessment - оценка доходности номеров
11. Какой подход в маркетинге предполагает создание одного туристского продукта для всего рынка?
а) Дифференцированный
б) Концентрированный
в) Недифференцированный
г) Индивидуальный
12. Что из перечисленного НЕ входит в маркетинговый комплекс 4P?
а) Price (цена)
б) Product (продукт)
в) People (люди)
г) Promotion (продвижение)
13. Какой показатель рассчитывается как отношение прибыли к выручке?
а) Рентабельность активов
б) Рентабельность собственного капитала
в) Рентабельность продаж
г) Коэффициент оборачиваемости
14. Что такое "жизненный цикл предприятия"?
а) Период от создания до ликвидации компании
б) Время работы предприятия на рынке
в) Этапы развития продукта

г) Цикл финансовых операций

15. Какой документ является основным при создании туристского предприятия?

- а) Бизнес-план
- б) Маркетинговый план
- в) Устав предприятия
- г) Лицензия на туроператорскую деятельность

16. Что такое кэш-фло (cash flow)?

- а) Денежный поток предприятия
- б) Чистая прибыль компании
- в) Оборотный капитал
- г) Дебиторская задолженность

17. Какой метод ценообразования основан на анализе цен конкурентов?

- а) Затратный метод
- б) Метод текущих цен
- в) Метод ценности продукта
- г) Параметрический метод

18. Что такое "уникальное торговое предложение" (УТП)?

- а) Рекламный слоган
- б) Отличительная особенность продукта от конкурентов
- в) Система скидок
- г) Программа лояльности

19. Какой показатель характеризует скорость оборота средств предприятия?

- а) Рентабельность
- б) Ликвидность
- в) Оборачиваемость
- г) Платежеспособность

20. Что является основной целью предпринимательской деятельности в туризме?

- а) Социальная ответственность
- б) Получение прибыли
- в) Развитие региона
- г) Создание рабочих мест

Примерные задачи к экзамену

Задача 1. Рентабельность продаж (ROS)

Турфирма «Вояж» получила за год выручку от продажи туров в размере 10 млн рублей. Чистая прибыль компании составила 1,2 млн рублей.

Рассчитайте рентабельность продаж (ROS).

Сделайте вывод: Эффективна ли деятельность компании по этому показателю, если средняя рентабельность в отрасли составляет 8%?

Задача 2. Расчет себестоимости и наценки

Хостел «У камина» продает ночь проживания в общем номере за 1200 рублей. Постоянные затраты (аренда, коммуналка, зарплата) на одну проданную ночь составляют 400 рублей, переменные (стирка белья, завтрак, гигиенический набор) — 300 рублей.

Рассчитайте полную себестоимость услуги (проживания за 1 ночь).

Рассчитайте, какую наценку (в %) хостел закладывает в цену.

Задача 3. Коэффициент загрузки (Occupancy Rate)

Небольшая гостиница «Звезда» имеет 15 номеров. В октябре (31 день) она была полностью забронирована на 20 дней, а в остальные 11 дней было занято по 10 номеров.

Рассчитайте коэффициент загрузки (заполняемость) номерного фонда за октябрь.

Задача 4. Средний чек (Average Check)

Турагентство «Меридиан» в январе продало 45 путевок. Общая выручка от их продажи составила 1 800 000 рублей.

Рассчитайте средний чек (среднюю стоимость одной проданной путевки).

Задача 5. Точка безубыточности

Экскурсионное бюро «Гид» организует автобусные экскурсии. Постоянные расходы (зарплата гида, маркетинг, аренда офиса) на одну экскурсию составляют 5000 рублей. Переменные расходы на одного туриста (трансфер, буклет) — 500 рублей. Цена экскурсионного билета — 1500 рублей.

Рассчитайте, сколько билетов нужно продать за одну экскурсию, чтобы выйти в точку безубыточности (покрыть все затраты).

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 курсовых работ
Вопросы к экзамену .

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Процедуры оценки сформированности компетенций в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации

Компетенция
ОПК-5: Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности
ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы
ОПК-5.2: Принимает экономически обоснованные управленческие решения
ОПК-5.3: Обеспечивает экономическую эффективность туристского предприятия
ПК-2: Способен проектировать объекты туристской деятельности
ПК-2.1: Использует методы и технологии проектирования деятельности туристского предприятия
ПК-2.2: Оценивает эффективность планирования по различным направлениям проекта
ПК-2.3: Рассчитывает качественные и количественные показатели, характеризующие эффективность проекта
ПК-2.4: Формирует идею проекта, организует проектную деятельность

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.

Защита курсовой работы.

Не аттестован (Неудовлетворительно) - Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы. Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины. Не использованы информационные технологии обработки информации. В представленной информации имеются ошибки. Нет ответов на заданные при защите вопросы. Коммуникативные навыки не демонстрируются или их уровень очень низкий.

Низкий (Удовлетворительно) - Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы. Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. На защите представлено пояснение по 1-2 профессиональный термин. Используются информационные технологии, но качество представления материала низкое: в курсовой отсутствует наглядность и логика изложения информация, восприятие информации затруднено. В представленной информации имеются ошибки. Ответы на заданные вопросы вызывают затруднение и/или отвечает только на элементарные вопросы. Демонстрирует достаточные для восприятия информации коммуникативные навыки.

Средний (Хорошо) - Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы. Представляемая информация систематизирована и последовательна. Используются информационные технологии обработки данных. Материал изложен ясно и логично, достаточный уровень наглядности для восприятия информации. Ответы на вопросы полные и/или частично полные. Демонстрирует высокий уровень коммуникативных навыков.

Высокий (Отлично) - Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы. Выводы обоснованы. Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Приведено понятие более 5 профессиональных терминов. Широко использованы информационные технологии обработки данных. Высокий уровень наглядности и логика изложения материала способствуют эффективному восприятию информации. Отсутствуют ошибки в представляемой информации. Отвечает на вопросы полно, с приведением примеров и/или пояснений. Демонстрирует высокий уровень коммуникативных навыков.

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	Боброва О. С., Цыбуков С. И., Бобров И. А.	Основы бизнеса: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.2	Чеберко Е. Ф.	Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л1.3	Каменева С. Е.	Организация коммерческой деятельности в сфере услуг: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.4	Фомин Г. П.	Экономико-математические методы и модели в коммерческой деятельности: учебник для бакалавров	Москва: Юрайт, 2021
Л1.5	Чеберко Е. Ф.	Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.6	Колышкин А. В., Бойко И. П., Ценжарик М. К., Евневич М. А., Давыденко Е. А., Нестеренко Н. Ю., Артемова Д. И., Крылова Ю. В., Чеберко Е. Ф., Смирнов С. А.	Экономика предприятия: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.7	Кузьмина Е. Е.	Предпринимательская деятельность: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л1.8	Каменева С. Е.	Организация коммерческой деятельности в сфере услуг: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л1.9	Морозов Г. Б.	Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2024
6.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Турчаева И. Н., Таенчук Я. Ю.	Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.2	Кузьмина Е. Е.	Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.3	Боброва О. С., Цыбуков С. И., Бобров И. А.	Основы бизнеса: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л2.4	Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р.	Экономика организации. Ресурсы коммерческой организации: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л2.5	Савинова С. Ю., Васильева Е. Н.	Лидерство в бизнесе: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л2.6	Кузьмина Е. Е.	Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л2.7	Стребкова Л. Н.	Основы предпринимательской деятельности: учеб. пособие	Новосибирск: НГТУ, 2017
Л2.8	Пиньковецкая Ю. С.	Предпринимательство в России и за рубежом: монография	Ульяновск: УлГУ, 2022
Л2.9	Шестакова Е. В., Солдаткина О. В., Прытков Р. М.	Организация предпринимательской деятельности в сервисе: учебное пособие	Оренбург: ОГУ, 2020
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

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:

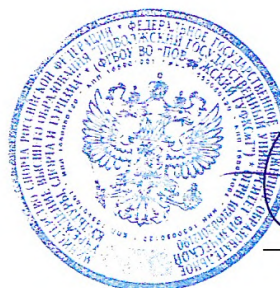
Для контроля текущего освоения материала (проверка преподавателем).

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 **Экономика туризма**

Закреплена за кафедрой	Кафедра сервиса и туризма		
Учебный план	43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	7 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	252	Виды контроля в семестрах: экзамены 4 зачеты 3	
в том числе:			
аудиторные занятия	106		
самостоятельная работа	110		
часов на контроль	36		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	3 (2.1)		4 (2.2)		Итого	
Неделя	16 5/6		11 1/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	20	20	36	36
Практические	40	40	30	30	70	70
Итого ауд.	56	56	50	50	106	106
Контактная работа	56	56	50	50	106	106
Сам. работа	88	88	22	22	110	110
Часы на контроль			36	36	36	36
Итого	144	144	108	108	252	252

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 студентов системное понимание туристской деятельности как сложной, многоуровневой экономической системы и вооружить их теоретическими знаниями и практическими инструментами для анализа, планирования и эффективного управления экономическими процессами в сфере туризма.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.О
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	Основы экономики и менеджмента	
2.1.10	Физическая культура и спорт	
2.1.11	Информационные технологии	
2.1.12	Введение в туризм	
2.1.13	Прикладная математика и математические методы и модели в управленческой деятельности	
2.1.14	Номенклатура географических названий	
2.1.15	Предпринимательство в сфере туризма	
2.1.16	Профессиональная этика и этикет	
2.1.17	Ознакомительная практика	
2.1.18	Основы исследовательской деятельности	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Иностранный язык в профессиональной деятельности (второй)	
2.2.2	Основы бухгалтерского учета и отчетности	
2.2.3	Организация туристской деятельности	
2.2.4	Туристско-рекреационное проектирование территорий	
2.2.5	Управление проектами в туризме	
2.2.6	Налоги и налогообложение	
2.2.7	Методика формирования и проведения экскурсий	
2.2.8	Реклама и связи с общественностью в туризме	
2.2.9	Управление персоналом в туристской организации	
2.2.10	Страхование в туризме	
2.2.11	Документационное обеспечение управления предприятием туризма	
2.2.12	Курортоведение	
2.2.13	Основы гостиничного дела	
2.2.14	Организация деятельности предприятия питания	
2.2.15	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	
2.2.16	Туристские формальности	
2.2.17	Организация туроперейтинга	
2.2.18	Технология организации туроператорских и турагентских услуг	
2.2.19	Технология экскурсионной деятельности	
2.2.20	Технология транспортного и экскурсионного обслуживания	
2.2.21	Технология и организация обслуживания туристов на предприятиях питания	
2.2.22	Культура питания народов мира	
2.2.23	Анализ финансово-хозяйственной деятельности в туристских организациях	
2.2.24	Финансовый менеджмент в туристских организациях	

2.2.25	Стандартизация и сертификация в туризме
2.2.26	Управление качеством в туризме
2.2.27	Государственное регулирование в туризме
2.2.28	Маркетинг туристских территорий
2.2.29	Брендинг туристских территорий
2.2.30	Преддипломная практика
2.2.31	Организационно-управленческая
2.2.32	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы
2.2.33	Деловое общение на иностранном языке
2.2.34	Основы подготовки выпускной квалификационной работы

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ОПК-5: Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности

ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы

Знать:

систему ключевых измерителей результативности деятельности туристского предприятия (финансовые, операционные, маркетинговые); методы их расчёта и источники данных; нормативные и отраслевые значения показателей.

Уметь:

собирать исходные данные из учётных систем; рассчитывать показатели рентабельности, ликвидности, оборачиваемости, загрузки мощностей; проводить сравнительный (отраслевой, исторический) анализ.

Владеть:

навыками анализа финансового состояния предприятия (горизонтального, вертикального, коэффициентного) для его диагностики; методами объяснения результатов оценки.

ОПК-5.2: Принимает экономически обоснованные управленческие решения

Знать:

основные модели и методы принятия управленческих решений (анализ «затраты–объём–прибыль», метод предельных издержек, метод деревьев решений); принципы экономического обоснования инвестиционных и операционных проектов; понятия упущенной выгоды и хозяйственного риска.

Уметь:

формулировать экономические цели решения; оценивать затраты, выгоды и риски возможных вариантов; рассчитывать точку безубыточности, запас финансовой прочности, чистый дисконтированный доход.

Владеть:

методикой составления и оценки экономического обоснования управленческого решения; инструментами выбора оптимального варианта на основе критериев эффективности и риска.

ОПК-5.3: Обеспечивает экономическую эффективность туристского предприятия

Знать:

факторы, источники и резервы повышения экономической эффективности; методы нормирования затрат и управления себестоимостью турпродукта; инструменты контроля и оптимизации использования ресурсов.

Уметь:

выявлять «узкие места» и потери в хозяйственных процессах; разрабатывать мероприятия по снижению издержек, росту доходов и производительности; планировать показатели эффективности.

Владеть:

технологиями бюджетирования и контроля исполнения бюджета; навыками оперативного управления финансовыми потоками и рентабельностью; методами оценки результативности внедрённых мероприятий по повышению эффективности.

ОПК-8: Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности

ОПК-8.1: Использует терминологию в области цифровой экономики и цифровых технологий

Знать:

базовую терминологию цифровой экономики в контексте индустрии туризма; определения и сущностные характеристики понятий

Уметь:

корректно применять цифровую терминологию при анализе бизнес-процессов туристского предприятия (бронирование, продвижение, обслуживание)

Владеть:

устойчивым понятийным аппаратом в области цифровизации туристической индустрии; навыками точного использования цифровой терминологии при подготовке бизнес-планов, маркетинговых стратегий, аналитических отчетов о конкурентоспособности и экономической эффективности цифровых решений.

ОПК-8.2:Выполняет трудовые действия с использованием информационных технологий при решении задач профессиональной деятельности

Знать:

состав, возможности и ограничения современных информационных систем и программных продуктов, применяемых в туристской сфере

Уметь:

автоматизировать расчёт ключевых экономических показателей

Владеть:

навыками работы в основных профессиональных информационных системах для оперативного решения хозяйственных задач.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции
	Раздел 1. ТУРИСТСКАЯ ИНДУСТРИЯ И РЫНОК: ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА			
1.1	Индустрия туризма и гостеприимства в системе национального хозяйства. /Тема/	3	0	
1.2	Индустрия туризма и гостеприимства в системе национального хозяйства. /Лек/	3	2	ОПК-5.1-31 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.1-У1
1.3	Индустрия туризма и гостеприимства в системе национального хозяйства. /Пр/	3	4	ОПК-5.1-31 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.1-У1
1.4	Индустрия туризма и гостеприимства в системе национального хозяйства. /Ср/	3	18	ОПК-5.1-31 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.1-У1
1.5	Понятие и механизм функционирования туристского рынка. /Тема/	3	0	
1.6	Понятие и механизм функционирования туристского рынка. /Лек/	3	4	ОПК-5.2-31 ОПК-5.2-В1 ОПК-5.2-У1
1.7	Понятие и механизм функционирования туристского рынка. /Пр/	3	8	ОПК-5.2-31 ОПК-5.2-В1 ОПК-5.2-У1
1.8	Понятие и механизм функционирования туристского рынка. /Ср/	3	18	ОПК-5.2-31 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-В1
1.9	Потребительский спрос в туризме и гостеприимстве. /Тема/	3	0	

1.10	Потребительский спрос в туризме и гостеприимстве. /Лек/	3	2	ОПК-8.2-В1 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-З1 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.1-У1 ОПК-8.1-З1
1.11	Потребительский спрос в туризме и гостеприимстве. /Пр/	3	8	ОПК-8.2-В1 ОПК-8.1-З1 ОПК-8.1-У1 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-З1
1.12	Потребительский спрос в туризме и гостеприимстве. /Ср/	3	12	ОПК-8.2-В1 ОПК-8.1-З1 ОПК-8.1-У1 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.2-З1 ОПК-8.2-У1
1.13	Предложение в туризме и гостеприимстве. /Тема/	3	0	
1.14	Предложение в туризме и гостеприимстве. /Лек/	3	4	ОПК-5.3-З1 ОПК-5.3-У1 ОПК-5.3-В1
1.15	Предложение в туризме и гостеприимстве. /Пр/	3	8	ОПК-5.3-З1 ОПК-5.3-У1 ОПК-5.3-В1
1.16	Предложение в туризме и гостеприимстве. /Ср/	3	25	ОПК-5.3-З1 ОПК-5.3-У1 ОПК-5.3-В1
1.17	Издержки и ценообразование на предприятиях туризма. /Тема/	3	0	
1.18	Издержки и ценообразование на предприятиях туризма. /Лек/	3	4	ОПК-5.1-З1 ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1
1.19	Издержки и ценообразование на предприятиях туризма. /Пр/	3	12	ОПК-5.1-З1 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.1-У1
1.20	Издержки и ценообразование на предприятиях туризма. /Ср/	3	15	ОПК-5.1-З1 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.1-У1
	Раздел 2. РЫНОЧНЫЕ СТРУКТУРЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ			
2.1	Материально-техническая база и рыночные структуры в индустрии туризма. /Тема/	4	0	

2.2	Материально-техническая база и рыночные структуры в индустрии туризма. /Лек/	4	6	ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-В1 ОПК-5.2-З1
2.3	Материально-техническая база и рыночные структуры в индустрии туризма. /Пр/	4	10	ОПК-5.2-З1 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-В1
2.4	Материально-техническая база и рыночные структуры в индустрии туризма. /Ср/	4	2	ОПК-5.2-З1 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-В1
2.5	Экономическое значение индустрии туризма /Тема/	4	0	
2.6	Экономическое значение индустрии туризма /Лек/	4	4	ОПК-5.1-З1 ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.1-У1 ОПК-8.1-З1
2.7	Экономическое значение индустрии туризма /Пр/	4	6	ОПК-5.1-З1 ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.1-З1 ОПК-8.1-У1
2.8	Экономическое значение индустрии туризма /Ср/	4	2	ОПК-5.1-З1 ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1 ОПК-8.1-З1 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.1-У1
2.9	Прибыль туристского предприятия в условиях рыночной конкуренции. /Тема/	4	0	
2.10	Прибыль туристского предприятия в условиях рыночной конкуренции. /Лек/	4	2	ОПК-5.1-З1 ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1
2.11	Прибыль туристского предприятия в условиях рыночной конкуренции. /Пр/	4	6	ОПК-5.1-З1 ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1
2.12	Прибыль туристского предприятия в условиях рыночной конкуренции. /Ср/	4	4	ОПК-5.1-З1 ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1
2.13	Рентабельность и эффективность деятельности туристского предприятия. /Тема/	4	0	

2.14	Рентабельность и эффективность деятельности туристского предприятия. /Лек/	4	4	ОПК-5.1-31 ОПК-5.2-В1 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-31 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.1-У1 ОПК-8.1-31 ОПК-8.1-У1 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1
2.15	Рентабельность и эффективность деятельности туристского предприятия. /Пр/	4	6	ОПК-5.1-31 ОПК-5.2-В1 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-31 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.1-У1 ОПК-8.1-У1 ОПК-8.2-В1 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-31 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.1-31
2.16	Рентабельность и эффективность деятельности туристского предприятия. /Ср/	4	4	ОПК-5.1-31 ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.2-31 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-В1 ОПК-8.1-У1 ОПК-8.2-31 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 ОПК-8.1-31
2.17	Государственное регулирование и законодательная база в сфере туризма. /Тема/	4	0	
2.18	Государственное регулирование и законодательная база в сфере туризма. /Лек/	4	4	ОПК-5.3-31 ОПК-5.3-У1 ОПК-5.3-В1
2.19	Государственное регулирование и законодательная база в сфере туризма. /Пр/	4	2	ОПК-5.3-31 ОПК-5.3-В1 ОПК-5.3-У1
2.20	Государственное регулирование и законодательная база в сфере туризма. /Ср/	4	10	ОПК-5.3-31 ОПК-5.3-У1 ОПК-5.3-В1

	Раздел 3. Итоговый контроль			
3.1	Зачет /Тема/	4	0	
3.2	Зачет /Зачёт/	3	0	ОПК-5.1-31 ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.2-31 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-В1 ОПК-5.3-31 ОПК-5.3-У1 ОПК-5.3-В1 ОПК-8.1-31 ОПК-8.1-У1 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1
3.3	Экзамен /Экзамен/	4	36	ОПК-5.1-31 ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.2-31 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-В1 ОПК-5.3-31 ОПК-5.3-У1 ОПК-5.3-В1 ОПК-8.1-31 ОПК-8.1-У1 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.2-31 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы текущего контроля (доклады на заданную тему).

Семестр 3. РАЗДЕЛ 1. ТУРИСТСКАЯ ИНДУСТРИЯ И РЫНОК: ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
Тема 1. Индустрия туризма и гостеприимства в системе национального хозяйства.

1. Проблема отнесения туризма к отрасли или межотраслевому комплексу: аргументы «за» и «против».
2. Как межотраслевой баланс (МОБ) позволяет оценить вклад туризма в экономику? Анализ прямых и косвенных затрат.
3. Структура индустрии: какие сегменты являются системообразующими, а какие – вспомогательными? Иерархия и взаимосвязи.
4. Условия-предпосылки формирования туристского комплекса в регионе (природные, инфраструктурные, социально-экономические).
5. Ключевые условия для устойчивого функционирования индустрии: макроэкономическая стабильность, инвестиционный климат, кадры.

Тема 2. Понятие и механизм функционирования туристского рынка.

1. Специфика туристского рынка как рынка услуг: неосвязаемость, неразрывность производства и потребления, сезонность.
2. Исторические и экономические предпосылки превращения туризма из элитарного занятия в массовый рыночный феномен.
3. Функции туристского рынка: регулятивная, ценообразующая, стимулирующая, санирующая. Примеры проявления каждой из них.

4. Модель рыночного механизма: как взаимодействуют спрос, предложение, конкуренция и цена в условиях цифровизации?
5. Инфраструктура туристского рынка: роль систем бронирования, систем продажи путёвок, рейтинговых агентств, контролирующих органов.

Тема 3. Потребительский спрос в туризме и гостеприимстве.

1. Спрос на туруслуги как производный спрос. Зависимость от уровня дохода и располагаемого времени.
2. Классификация факторов формирования спроса: экономические, социально-демографические, психографические.
3. Практическое применение концепции эластичности: ценовая эластичность спроса на путёвки «всё включено» и эксклюзивные туры; перекрёстная эластичность.
4. Особенности принятия решения о покупке туристского продукта: высокая вовлечённость, роль эмоций и оценка рисков.
5. Тенденции в потребительском поведении (устойчивый туризм, экономика впечатлений, посещение мест из социальных сетей) и их экономические последствия для индустрии.

Тема 4. Предложение в туризме и гостеприимстве.

1. Производственная структура туроператора и гостиницы: сравнительный анализ основных элементов.
2. Особенности производственного цикла турпродукта: длительный цикл создания, синергия компонентов, невозможность складирования.
3. Типы организационных структур управления в туризме (линейная, функциональная, дивизиональная, проектная) и их применимость в разных сегментах.
4. Проблема управления качеством услуги в условиях нестандартизированного «производства». Роль человеческого фактора.
5. Влияние сезонности на формирование производственных мощностей и графиков работы персонала.

Тема 5. Издержки и ценообразование на предприятиях туризма.

1. Классификация издержек туристского предприятия: постоянные/переменные, прямые/косвенные. Удельный вес фонда оплаты труда.
2. Как поведение фирмы (минимизация убытков, максимизация прибыли) меняется в краткосрочном периоде при падении спроса (на примере отеля)?
3. Стратегии ценообразования на турпродукт: на основе затрат, на основе конкуренции, на основе ценности. Метод наценки на себестоимость.
4. Понятие и источники туристской ренты. Рента от уникального местоположения (вид из окна отеля) или исторического наследия.
5. Факторы, влияющие на эластичность предложения в туризме: мобильность ресурсов, временной лаг, технологическая гибкость. Почему предложение туслуг часто неэластично в краткосрочном периоде?

Семестр 4.

РАЗДЕЛ 2. РЫНОЧНЫЕ СТРУКТУРЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Тема 6. Материально-техническая база и рыночные структуры в индустрии туризма.

1. Преимущества и риски гостиничных цепей (сетей) для экономики принимающего региона: стандартизация vs. отток прибыли.
2. Горизонтальная и вертикальная интеграция на примере туристских холдингов (TUI, Coral Travel). Как это влияет на цены и выбор для потребителя?
3. Стратегии диверсификации туристских компаний: почему туроператор открывает авиакомпанию или сеть отелей? Оценка синергетического эффекта.
4. Проявление олигополии на рынке массового турутверждения. Сравнительный анализ ценовой политики и неценовой конкуренции ключевых игроков.
5. Ценовая дискриминация в действии: как один и тот же номер в отеле или билет на самолёт продаётся по разным ценам (dynamic pricing, тарифы для бизнес-класса/эконом)?

Тема 7. Экономическое значение индустрии туризма: мультипликативный эффект.

1. Цепочка создания стоимости в туризме: проследите, как деньги туриста распределяются между прямыми и косвенными поставщиками.
2. Практический расчёт простого мультипликатора расходов на туризм для условного города-курорта. Какие допущения при этом делаются?
3. Ограничения мультипликативных моделей: проблема «утечки» импорта (закупка иностранного продовольствия для отелей, франчайзинговые отчисления).
4. «Вспомогательный счёт туризма» (TSA) как инструмент доказательства его экономической ценности для государства. Какие показатели он включает?
5. Сравнение прямого вклада туризма в ВВП и его совокупного (прямого+косвенного+индуцированного) экономического воздействия.

Тема 8. Прибыль туристского предприятия в условиях рыночной конкуренции.

1. Бухгалтерская и экономическая прибыль: почему успешный отель с положительной балансовой прибылью может быть экономически убыточным?
2. Механизм формирования валовой и чистой прибыли туроператора. Анализ структуры выручки и основных статей расходов.
3. Стратегии увеличения прибыли в условиях высокой конкуренции: снижение издержек, дифференциация продукта, захват новых сегментов рынка.

4. Влияние динамического ценообразования (revenue management) на валовую выручку гостиницы или авиакомпании. Поиск баланса между ценой и загрузкой.

5. Распределение чистой прибыли: дилемма между дивидендами (фонд потребления) и reinvestированием в развитие (фонд накопления).

Тема 9. Рентабельность и эффективность деятельности туристского предприятия.

1. Кейс-анализ: расчет и интерпретация ключевых показателей рентабельности (продаж, активов, собственного капитала) для типового туристского предприятия.

2. Какие показатели рентабельности наиболее важны для инвестора, кредитора и топ-менеджмента компании? Аргументируйте.

3. Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта по открытию нового отеля или туристского объекта (расчет NPV, срока окупаемости).

4. Проблема низкой рентабельности продаж в массовом туроутверждении. Каковы пути её повышения?

5. Нематериальные активы (бренд, репутация, база лояльных клиентов) и их роль в обеспечении долгосрочной рентабельности.

Тема 10. Государственное регулирование и законодательная база в сфере туризма.

1. Экономическое обоснование необходимости государственного регулирования в туризме (обеспечение безопасности, защита прав потребителей, развитие инфраструктуры).

2. Анализ Федерального закона «Об основах туристской деятельности»: как его нормы (о финансовом обеспечении, реестре) влияют на рыночные структуры и издержки бизнеса?

3. Прямые (субсидии, госинвестиции) и косвенные (налоговые льготы, упрощение визового режима) методы господдержки туризма. Сравнительная эффективность.

4. Критерии оценки успешности федеральных и региональных программ развития туризма. Анализ конкретной программы (например, «Туризм и гостеприимство»).

5. Баланс интересов: как государство может одновременно стимулировать предпринимательство в туризме и защищать потребителей и окружающую среду?

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

РАЗДЕЛ 1. ТУРИСТСКАЯ ИНДУСТРИЯ И РЫНОК (Семестр 3)

Задание 1.1 (К темам 1, 2)

Вопрос: Город имеет статус исторического поселения, но поток туристов невелик. Используя концепцию туризма как межотраслевого комплекса, предложите два конкретных проекта развития разных отраслей (не относящихся напрямую к музеям), которые комплексно повысили бы привлекательность города для туристов.

Ответ:

1. Развитие транспортной отрасли: Организация удобного, тематического туристического маршрута городского транспорта (электробус, трамвай) с аудиогидом, связывающего ключевые объекты.

2. Развитие отрасли общественного питания: Создание сети кафе или фуд-кортков с локальной, исторически достоверной кухней в стилизованных пространствах. Это создаёт новую точку притяжения и продлевает время пребывания туриста.

Задание 1.2 (К темам 2, 3)

Вопрос: Проанализируйте следующую ситуацию с точки зрения функций туристского рынка. После появления онлайн-отзывов, несколько старых гостевых домов в курортном посёлке с плохими оценками обанкротились. На их месте открылись новые, современные мини-отели.

Ответ: В ситуации проявилась санирующая (оздоравливающая) функция рынка. Неэффективные предприятия (гостевые дома с низким качеством), не выдержав конкуренции и гласности (онлайн-отзывы), ушли с рынка. Освободившиеся ресурсы (помещения, клиентский поток) были перераспределены в пользу более эффективных (новые отели), что повысило общее качество предложения.

Задание 1.3 (К темам 3, 5)

Вопрос: Туроператор, продающий эксклюзивные гастрономические туры, повысил цены на 20%. Объём продаж при этом снизился лишь на 5%. О какой эластичности спроса это говорит? Какой метод ценообразования, вероятно, использует этот оператор и почему?

Ответ: Это говорит о неэластичном спросе ($|E| < 1$). Для узкого сегмента ценителей эксклюзивного опыта цена не является главным фактором выбора. Оператор, скорее всего, использует метод ценообразования на основе ценности, так как цена отражает уникальную ценность (эксклюзивность, мастер-классы от шеф-поваров) для целевой аудитории, а не просто издержки или цены конкурентов.

Задание 1.4 (К темам 4, 5)

Вопрос: Сравните характер издержек для туроператора и для авиакомпании в контексте отмены одного чартерного рейса из-за недостаточного количества забронированных туристов. У кого больше потери будут относиться к постоянным, а у кого — к переменным издержкам?

Ответ:

- У авиакомпании большая часть издержек в этой ситуации — постоянные (амортизация самолёта, оклады основного персонала, страховка). Рейс не состоялся, но эти затраты не исчезли.

- У туроператора в этой ситуации основные потери — переменные издержки, так как он, скорее всего, нёс договорные обязательства по оплате только фактически выполненного рейса (или заплатил штраф за отмену), а также не получил выручку от продажи путёвок.

РАЗДЕЛ 2. РЫНОЧНЫЕ СТРУКТУРЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (Семестр 4)

Задание 2.1 (К темам 6, 10)

Вопрос: Крупная международная гостиничная сеть планирует построить в историческом центре города отель по франшизе.

Опишите по одному потенциальному экономическому преимуществу и риску для города от этого проекта с точки зрения регулирования.

Ответ:

- Преимущество: Приток новых международных туристов более высокого платежеспособного сегмента, что увеличит налоговые поступления и спрос на услуги местных гидов, ресторанов, транспорта.
- Риск: «Утечка» части доходов из города в виде роялти и прибыли головной компании, а также возможное вытеснение с рынка локальных, аутентичных малых отелей и гестхаусов, что снизит уникальность туристского предложения места.

Задание 2.2 (К теме 7)

Вопрос: Почему при расчёте мультипликативного эффекта от туризма в малом островном государстве итоговый коэффициент может оказаться значительно ниже, чем при расчёте для крупного региона с развитой собственной экономикой? Дайте развёрнутый ответ.

Ответ: В малом островном государстве крайне высока «утечка» доходов (leakage) из-за необходимости импортировать почти все товары для туризма (продукты, напитки, стройматериалы, оборудование), а также из-за repatriation прибыли иностранными инвесторами. Деньги туристов быстро уходят из экономики. В крупном регионе с развитым производством и сельским хозяйством цепочка создания стоимости короче, больше средств остаётся и перераспределяется внутри локальной экономики, усиливая мультипликатор.

Задание 2.3 (К темам 8, 9)

Вопрос: Два туристских предприятия имеют одинаковую годовую прибыль в 10 млн рублей. Однако рентабельность продаж (ROS) у первого составляет 15%, а у второго — всего 5%. Объясните, как такое возможно, и предположите, какое из предприятий, вероятно, имеет более устойчивую бизнес-модель.

Ответ: Такое возможно при разном объёме выручки. Первое предприятие получило 10 млн прибыли с выручки ≈ 66.7 млн руб. ($10/0.15$). Второе — с выручки в 200 млн руб. ($10/0.05$). Более устойчивой выглядит модель первого предприятия с высокой рентабельностью продаж ($ROS=15\%$). Оно менее уязвимо к падению спроса или росту издержек, так как имеет больший «запас прочности» с каждой единицы выручки. Второе работает на очень низкой марже, что рискованно.

Задание 2.4 (К темам 8, 10)

Вопрос: Проанализируйте противоречие: государство вводит жёсткие требования к финансовым гарантиям туроператоров для защиты прав туристов. С одной стороны, это увеличивает издержки добросовестного бизнеса. С другой — очищает рынок от недобросовестных игроков. К каким изменениям в рыночной структуре (олигополия, монополия, совершенная конкуренция) может в долгосрочной перспективе привести такая мера и почему?

Ответ: Такая мера, повышая барьеры входа на рынок, с большой вероятностью будет способствовать усилению олигополии. Мелкие и нефинансово устойчивые компании уйдут с рынка или будут поглощены. Останутся несколько крупных игроков, способных нести высокие затраты на гарантии. Это снизит количество операторов, но повысит финансовую надёжность сектора в целом. Монополия маловероятна из-за антимонопольного регулирования.

Вопросы к зачету

Семестр 3

1. Экономическая сущность индустрии туризма как межотраслевого комплекса.
2. Критерии отнесения туризма к отрасли или межотраслевому комплексу.
3. Основные сегменты индустрии туризма и их взаимосвязь.
4. Роль транспортного сегмента в структуре туристской индустрии.
5. Сегмент размещения: классификация и экономические особенности.
6. Роль туроператоров и турагентов в системе туристского рынка.
7. Факторы формирования туристского комплекса в регионе.
8. Предпосылки функционирования индустрии туризма как межотраслевого комплекса.
9. Понятие и сущность туристского рынка.
10. Отличительные характеристики туристского рынка как рынка услуг.
11. Основные функции туристского рынка и их проявление.
12. Механизм взаимодействия спроса и предложения на туристском рынке.
13. Исторические предпосылки развития массового туризма.
14. Специфика туристского продукта как объекта рыночных отношений.
15. Инфраструктура туристского рынка и ее основные элементы.
16. Потребительский спрос на туруслуги: особенности и факторы формирования.
17. Классификация факторов, влияющих на туристский спрос.
18. Ценовая эластичность спроса в туризме и ее практическое значение.
19. Перекрестная эластичность спроса на туристские услуги.
20. Особенности потребительского поведения при выборе туристского продукта.
21. Современные тенденции в потребительском поведении на туристском рынке.
22. Производственная структура туристского предприятия: сравнительный анализ.
23. Особенности производственного процесса в туристской индустрии.
24. Производственный цикл турпродукта и его специфика.
25. Типы организационных структур управления в туристских предприятиях.
26. Проблемы управления качеством услуг в туристской индустрии.
27. Влияние сезонности на организацию деятельности туристских предприятий.
28. Классификация издержек туристских предприятий.
29. Поведение туристской фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах.

30. Особенности ценообразования в туристской индустрии.

Вопросы к экзамену: (семестр 4)

1. Постоянные и переменные издержки туристского предприятия: содержание и примеры.
2. Структура издержек гостиницы: доля фонда оплаты труда и материальных затрат.
3. Поведение фирмы в краткосрочном периоде: минимизация убытков при падении спроса.
4. Стратегия фирмы в долгосрочном периоде: вход на рынок и выход из него.
5. Методы ценообразования на турпродукт: затратный, конкурентный, на основе ценности.
6. Туристская рента: сущность и источники формирования (природные, исторические).
7. Эластичность предложения в туризме: факторы, определяющие её низкий уровень.
8. Особенности издержек и предложения в авиаперевозках.
9. Экономика размещения туристских предприятий: факторы выбора местоположения.
10. Концентрация производства в туристской индустрии: формы и показатели.
11. Горизонтальная интеграция: слияния и поглощения туроператоров.
12. Вертикальная интеграция «назад»: туроператор приобретает авиакомпанию.
13. Диверсификация туристского бизнеса: цели и виды.
14. Рыночная власть в туризме: источники и методы измерения (индекс Херфиндаля-Хиршмана).
15. Олигополия на рынке массового туроутверждения: особенности ценообразования.
16. Продуктовая дифференциация как инструмент конкуренции в гостиничном бизнесе.
17. Ценовая дискриминация первой и третьей степени на рынке авиабилетов.
18. Гостиничные цепи: модели управления (франчайзинг, управление, владение).
19. Кооперация авиакомпаний: стратегические альянсы и код-шеринг.
20. Прямое экономическое воздействие туризма: доходы гостиниц, перевозчиков, турфирм.
21. Косвенное экономическое воздействие: закупки туристскими предприятиями у смежных отраслей.
22. Мультипликатор туристских расходов: формула и экономический смысл.
23. Ограничения мультипликативных моделей: проблема «утечки» доходов из региона.
24. Вспомогательный счет туризма (ТСА): цели составления и основные показатели.
25. Вклад туризма в ВВП и занятость: методы расчёта.
26. Бухгалтерская и экономическая прибыль туристского предприятия.
27. Формирование валовой и чистой прибыли туроператора.
28. Пути увеличения прибыли: снижение издержек и рост доходов.
29. Рентабельность продаж (ROS) и рентабельность активов (ROA) в туризме.
30. Фонд накопления и фонд потребления: дилемма распределения чистой прибыли.

Задачи к экзамену.

Задача 1 (Издержки)

Условие: Гостиница имеет постоянные издержки 2 млн руб. в месяц. Переменные издержки на один номер составляют 1500 руб. Номер стоит 5000 руб. за сутки.

Задание: Рассчитайте, сколько номеров в месяц нужно продать, чтобы достичь точки безубыточности.

Решение:

1. Маржинальный доход с номера = Цена – Переменные издержки = $5000 - 1500 = 3500$ руб.
2. Точка безубыточности = Постоянные издержки / Маржинальный доход = $2\,000\,000 / 3500 \approx 571$ номер в месяц

Задача 2 (Концентрация)

Условие: На рынке города работают 4 гостиницы. Доли рынка: 40%, 30%, 20% и 10%.

Задание: Рассчитайте индекс Херфиндаля-Хиршмана (HHI) для оценки концентрации рынка.

Решение:

1. Возводим каждую долю в квадрат (проценты как целые числа): $40^2=1600$; $30^2=900$; $20^2=400$; $10^2=100$
2. Суммируем: $HHI = 1600 + 900 + 400 + 100 = 3000$

Вывод: Рынок высококонцентрированный ($HHI > 2500$).

Задача 3 (Мультипликатор)

Условие: Турист потратил в регионе 100 000 руб. Предельная склонность к потреблению (MPC) в регионе равна 0,6.

Задание: Рассчитайте общий прирост дохода в регионе от этой траты.

Решение:

1. Мультипликатор $k = 1 / (1 - MPC) = 1 / (1 - 0,6) = 2,5$
2. Общий доход = $100\,000 \times 2,5 = 250\,000$ руб.

Задача 4 (Прибыль и рентабельность)

Условие: Турфирма имеет выручку 5 млн руб. и чистую прибыль 400 тыс. руб.

Задание: Рассчитайте рентабельность продаж (ROS).

Решение:

$$ROS = (\text{Чистая прибыль} / \text{Выручка}) \times 100\% = (400\,000 / 5\,000\,000) \times 100\% = 8\%$$

Задача 5 (Ценовая дискриминация)

Условие: Авиакомпания продаёт 100 билетов по 8000 руб. и 20 билетов бизнес-класса по 25 000 руб.

Задание: Определите среднюю цену проданного билета.

Решение:

1. Общая выручка = $(100 \times 8000) + (20 \times 25\,000) = 800\,000 + 500\,000 = 1\,300\,000$ руб.
2. Всего билетов = $100 + 20 = 120$ шт.
3. Средняя цена = $1\,300\,000 / 120 \approx 10\,833$ руб.

5.2. Темы письменных работ

темы рефератов

3 семестр

1. Проблема статистического учета туризма как межотраслевого комплекса.
2. Сравнительный анализ рынка туруслуг и рынка товаров: особенности механизма функционирования.
3. Ценовая эластичность спроса на различные виды туристских продуктов.
4. Влияние поведенческих факторов на принятие решения о покупке тура.
5. Особенности производственного цикла в туроператорской деятельности.
6. Структура издержек гостиничного предприятия и пути их оптимизации.
7. Дифференциация цен в индустрии гостеприимства: методы и примеры.

4 семестр

8. Гостиничные цепи: преимущества и недостатки различных моделей управления.
9. Процессы интеграции в туристической индустрии: вертикальная и горизонтальная интеграция.
10. Ценовая дискриминация как инструмент увеличения выручки на рынке авиаперевозок.
11. Расчет и практическое применение мультипликатора туристских расходов.
12. Анализ прямого и косвенного вклада туризма в экономику региона (на примере).
13. Формирование и распределение прибыли туроператора: особенности и проблемы.
14. Система показателей рентабельности деятельности туристского предприятия.
15. Государственное регулирование в туризме: методы и эффективность (на примере закона «Об основах туристской деятельности»).

Методические указания по написанию реферата

Структура и содержание работы:

Работа должна включать три обязательные смысловые части: введение, основную часть и заключение. Каждая часть выполняет строго определённую функцию.

Введение:

Во введении необходимо обосновать актуальность выбранной темы и её значение для профессиональной сферы, сформулировать конкретную цель исследования. На основе цели следует определить задачи, последовательное решение которых обеспечит её достижение. Объём введения, как правило, не превышает 10% от общего объёма текста.

Основная часть:

Основная часть представляет собой систематическое изложение материала по теме. Текст следует разделить на несколько логически завершённых глав или параграфов (рекомендуется 2–3). Каждый параграф должен быть посвящён раскрытию одной из поставленных во введении задач. Изложение должно быть последовательным и аргументированным: теоретические положения подкрепляются статистическими данными, примерами из практики предприятий туристской индустрии, ссылками на авторитетные источники. Завершать каждый параграф целесообразно краткими промежуточными выводами.

Заключение:

В заключении формулируются окончательные выводы по всей работе. Выводы должны быть краткими, конкретными и напрямую вытекать из материала, представленного в основной части, полностью соответствуя цели и задачам исследования. Рекомендуется также отразить практическую значимость полученных результатов и, при необходимости, указать на возможные направления для дальнейшего изучения проблемы. В заключении не допускается представление новой, не упомянутой ранее информации.

Общие требования:

Текст реферата должен быть выдержан в научном стиле, отличаться логичностью, связностью, грамотностью и уникальностью. Все заимствованные цитаты, данные и идеи должны сопровождаться корректными библиографическими ссылками. Список использованных источников оформляется в соответствии с действующими стандартами.

5.3. Фонд оценочных средств

Задания для самостоятельного изучения

Задания для самостоятельной работы по Разделу 1 (Семестр 3)

Задание 1. Структура индустрии.

Задание: Вы — организатор фестиваля в небольшом городе. Перечислите, какие компании из трёх разных сегментов туристской индустрии вам необходимо привлечь для его успешного проведения.

Ответ: 1) Размещение: местные гостиницы/хостелы для проживания гостей. 2) Питание: кейтеринговые компании или сеть местных кафе. 3) Транспорт: компания, обеспечивающая трансфер от вокзала/аэропорта к месту фестиваля.

Задание 2. Функции рынка.

Задание: На популярном курорте летом цены на отели сильно выросли. К осени они упали, а некоторые старые отели закрылись. Какая функция туристского рынка проявилась в этом падении цен и закрытии отелей?

Ответ: Санирующая (оздоравливающая) функция. Рынок «очистился» от менее эффективных предложений (старые отели), которые не смогли конкурировать после сезонного пика.

Задание 3. Спрос и эластичность.

Задание: Объясните, спрос на какие туры будет более эластичным по цене: на недельный отдых в Турции по путёвке «всё включено» или на индивидуальный гастрономический тур по Японии? Почему?

Ответ: Спрос на путёвку в Турцию «всё включено» будет более эластичным. У этого продукта много аналогов-заменителей (путёвки в Египет, Тунис), и при росте цены туристы легко найдут альтернативу. Уникальный гастрономический тур имеет

меньше заменителей, и его целевая аудитория менее чувствительна к цене.

Задание 4. Постоянные и переменные издержки.

Задание: Владелец хостела платит за месяц: аренду здания — 150 тыс. руб., зарплату администратора — 50 тыс. руб., закупку продуктов для завтраков — 30 тыс. руб., услуги уборки — 100 руб. за одного гостя.

Вопрос: Какие из этих затрат являются постоянными, а какие переменными издержками?

Ответ: Постоянные издержки (не зависят от количества гостей): аренда (150 000 руб.) и зарплата администратора (50 000 руб.). Переменные издержки (зависят от количества гостей): закупка продуктов (30 000 руб.) и услуги уборки (100 руб./гость).

Задания для самостоятельной работы по Разделу 2 (Семестр 4)

Задание 1. Горизонтальная интеграция.

Задание: Два крупных туроператора «А» и «Б» объединились. Объединение компаний, работающих на одном рынке и на одной стадии производства (создание и продажа пакетных туров), — это какая интеграция?

Ответ: Это горизонтальная интеграция. Она направлена на увеличение доли рынка и снижение конкуренции.

Задание 2. Мультипликативный эффект.

Задание: Турист приехал в регион и потратил 50 000 рублей в местном ресторане. Владелец ресторана на эти деньги закупил продукты у местного фермера. Фермер, в свою очередь, оплатил услуги местного механика.

Вопрос: Как называется вторичный экономический эффект, который получили фермер и механик от изначальных трат туриста?

Ответ: Это косвенное (вторичное) экономическое воздействие туризма, являющееся частью мультипликативного эффекта.

Деньги туриста начали «работать» в смежных отраслях региональной экономики.

Задание 3. Прибыль и рентабельность.

Задание: Турфирма «Вояж» получила за год 10 млн руб. выручки и 1 млн руб. чистой прибыли. Фирма «Глобус» получила 20 млн руб. выручки и 1 млн руб. чистой прибыли.

Вопрос: Какая компания работает рентабельнее по показателю рентабельности продаж (ROS)?

Ответ: Турфирма «Вояж». Её $ROS = (1 \text{ млн} / 10 \text{ млн}) * 100\% = 10\%$. ROS фирмы «Глобус» $= (1 \text{ млн} / 20 \text{ млн}) * 100\% = 5\%$. «Вояж» получает в два раза больше прибыли с каждого рубля выручки.

Задание 4. Государственное регулирование.

Задание: Закон «Об основах туристской деятельности» обязывает туроператоров иметь финансовое обеспечение (банковскую гарантию или договор страхования ответственности).

Вопрос: Какова основная экономическая цель этого требования государства?

Ответ: Защита имущественных интересов потребителей (туристов). Это требование гарантирует возмещение денег туристам или оплату их возвращения на родину в случае банкротства туроператора или неисполнения им обязательств. Это повышает доверие к рынку и его стабильность.

Тесты семестр 3

Раздел 1: Туристская индустрия и рынок (20 тестов)

1. Туризм как межотраслевой комплекс означает, что он:

- А) Имеет единую производственную технологию
- Б) Является отдельной отраслью в классификаторе
- В) Объединяет предприятия из разных классических отраслей
- Г) Занимается только перевозкой туристов

2. Какой сегмент индустрии туризма является системообразующим?

- А) Гостиничное размещение
- Б) Строительство дорог
- В) Производство сувениров
- Г) Услуги нотариуса

3. Межотраслевой баланс (МОБ) позволяет оценить:

- А) Только прямые доходы отелей
- Б) Прямое и косвенное воздействие туризма на экономику
- В) Личные доходы сотрудников турфирм
- Г) Количество туристов в стране

4. Главная предпосылка превращения туризма в массовый феномен:

- А) Изобретение телефона
- Б) Рост доходов населения и появление оплачиваемых отпусков
- В) Развитие телевидения
- Г) Создание интернета

5. Несохранимость туристской услуги означает, что ее:

- А) Можно купить впрок
- Б) Невозможно хранить и продать позже
- В) Легко стандартизировать
- Г) Всегда сопровождает документ

6. Ценообразующая функция рынка проявляется в том, что цена формируется под влиянием:

- А) Спроса и предложения
- Б) Желания продавца

- В) Указаний государства
 Г) Случайных факторов
7. Спрос на туруслуги считается производным, так как зависит в первую очередь от:
 А) Моды на направления
 Б) Уровня дохода и свободного времени
 В) Количества турфирм
 Г) Погодных условий
8. Если при росте цены на туры в Грецию спрос на туры в Италию увеличивается, эти туры являются:
 А) Нормальными товарами
 Б) Товарами-заменителями (субститутами)
 В) Товарами низшей категории
 Г) Взаимодополняющими товарами
9. Основное отличие производственного цикла туроператора от фабрики:
 А) Невозможность складирования готового «продукта» (тура)
 Б) Использование дорогого оборудования
 В) Отсутствие потребности в персонале
 Г) Зависимость от одной поставщика
10. Постоянные издержки гостиницы — это:
 А) Аренда здания и оклады администрации
 Б) Затраты на продукты для ресторана
 В) Стоимость стирки белья
 Г) Коммунальные платежи, зависящие от загрузки
11. Если отель в низкий сезон продолжает работать, покрывая переменные издержки, он:
 А) Допускает ошибку
 Б) Минимизирует убытки в краткосрочном периоде
 В) Максимизирует прибыль
 Г) Нарушает закон
12. Цена, устанавливаемая путем добавления наценки к себестоимости, — это метод:
 А) Конкурентного ценообразования
 Б) Затратного ценообразования
 В) Ценообразования на основе ценности
 Г) Стихийного ценообразования
13. Высокая цена номера с видом на море по сравнению с аналогичным номером без вида — пример:
 А) Переменных издержек
 Б) Туристской ренты
 В) Себестоимости услуги
 Г) Государственного регулирования
14. Наиболее вероятная причина низкой эластичности предложения в краткосрочном периоде:
 А) Высокая мобильность капитала
 Б) Невозможность быстро увеличить количество гостиничных номеров
 В) Рост числа туристов
 Г) Снижение цен на топливо
15. Причиной концентрации в туристической индустрии НЕ является:
 А) Экономия на масштабе
 Б) Снижение конкуренции
 В) Усиление рыночной власти
 Г) Увеличение количества мелких фирм
16. Гостиничная цепь, где владелец бренда предоставляет права на его использование за плату, — это:
 А) Управление по контракту
 Б) Франчайзинг
 В) Прямое владение
 Г) Консорциум
17. Покупка туроператором авиакомпании — это пример:
 А) Горизонтальной интеграции
 Б) Вертикальной интеграции «назад»
 В) Диверсификации
 Г) Кооперации
18. Прямое экономическое воздействие туризма — это:
 А) Выручка отеля от проживания туристов
 Б) Зарплата строителя, построившего отель
 В) Доход фермера, продавшего продукты отелю
 Г) Налоги с доходов сотрудников отеля
19. Формула простого мультипликатора расходов (при отсутствии утечек):
 А) $1 / (1 + MPC)$
 Б) $1 / (1 - MPC)$
 В) $MPC / (1 - MPC)$
 Г) $1 / MPC$
20. Если ROS (рентабельность продаж) компании равна 8%, это означает, что:

- А) С каждого рубля выручки компания получает 8 копеек прибыли
 - Б) Прибыль составляет 8% от затрат
 - В) Активы компании используются с эффективностью 8%
 - Г) Цены на 8% выше, чем у конкурентов
- Правильные ответы: 1Б, 2А, 3Б, 4Б, 5Б, 6А, 7Б, 8Б, 9А, 10А, 11Б, 12Б, 13Б, 14Б, 15Г, 16Б, 17Б, 18А, 19Б, 20А

Тесты семестр 4

Раздел 2: Рыночные структуры и экономические результаты деятельности туристских предприятий (20 тестов)

1. Объединение нескольких гостиниц в сеть под одним брендом для увеличения доли рынка — это пример:

- А) Вертикальной интеграции
- Б) Горизонтальной интеграции
- В) Диверсификации
- Г) Кооперации

2. Покупка туроператором собственной авиакомпании — это пример:

- А) Вертикальной интеграции «назад»
- Б) Горизонтальной интеграции
- В) Диверсификации
- Г) Специализации

3. Компания «Турпомощь», кроме продажи туров, открыла сеть аптек. Это пример:

- А) Вертикальной интеграции
- Б) Горизонтальной интеграции
- В) Диверсификации
- Г) Концентрации

4. Установление разных цен на один и тот же номер отеля в зависимости от даты бронирования — это:

- А) Себестоимость услуги
- Б) Динамическое ценообразование (revenue management)
- В) Метод затратного ценообразования
- Г) Государственное регулирование цен

5. Рынок, на котором несколько крупных туроператоров контролируют основную долю продаж, — это:

- А) Монополия
- Б) Олигополия
- В) Совершенная конкуренция
- Г) Монополистическая конкуренция

6. Прямое экономическое воздействие туризма — это:

- А) Выручка ресторана от туристов
- Б) Зарплата строителя, построившего этот ресторан
- В) Доход фермера, поставившего продукты в ресторан
- Г) Налоги с зарплаты официанта ресторана

7. Какой вид мультипликатора учитывает только прямое и косвенное воздействие туризма?

- А) Простой мультипликатор
- Б) Мультипликатор типа I (прямой+косвенный эффект)
- В) Мультипликатор типа II (прямой+косвенный+индуцированный эффект)
- Г) Налоговый мультипликатор

8. Главная причина «утечки» туристских доходов из экономики региона:

- А) Высокая зарплата местных сотрудников
- Б) Закупка импортных товаров для туристов
- В) Рост числа туристов
- Г) Снижение цен на услуги

9. Вспомогательный счет туризма (ТСА) — это:

- А) Банковский счет для турфирм
- Б) Способ расчета прибыли отеля
- В) Статистический инструмент для измерения вклада туризма в экономику
- Г) Метод ценообразования на турпродукты

10. Бухгалтерская прибыль меньше экономической на величину:

- А) Неявных (альтернативных) издержек
- Б) Переменных издержек
- В) Налогов
- Г) Амортизации

11. Маржинальный доход — это:

- А) Выручка от продаж
- Б) Разница между выручкой и переменными издержками
- В) Прибыль до налогообложения
- Г) Чистая прибыль компании

12. Какой показатель рассчитывается как отношение прибыли к выручке?

- А) Рентабельность активов (ROA)
- Б) Рентабельность продаж (ROS)
- В) Рентабельность капитала (ROE)
- Г) Коэффициент текущей ликвидности

13. Показатель, наиболее важный для инвестора, вкладывающего свои деньги в бизнес:

- А) Рентабельность продаж (ROS)
- Б) Рентабельность активов (ROA)
- В) Рентабельность капитала (ROE)
- Г) Выручка компании

14. Точка безубыточности достигается, когда:

- А) Выручка равна переменным издержкам
- Б) Выручка равна сумме постоянных и переменных издержек
- В) Прибыль максимальна
- Г) Цена равна себестоимости

15. Если при росте выручки на 10% прибыль увеличилась на 15%, это свидетельствует о:

- А) Низкой рентабельности
- Б) Наличии эффекта операционного рычага
- В) Высоких переменных издержках
- Г) Падении спроса

16. Государственное регулирование туризма НЕ преследует цель:

- А) Защиты прав потребителей
- Б) Обеспечения безопасности туристов
- В) Максимизации прибыли отдельной турфирмы
- Г) Развития туристской инфраструктуры

17. Финансовое обеспечение туроператора (гарантия или страхование) необходимо для:

- А) Защиты денег туристов в случае банкротства туроператора
- Б) Увеличения прибыли туроператора
- В) Снижения налоговой нагрузки
- Г) Получения кредита в банке

18. Налоговые каникулы для новых туристских предприятий — это пример:

- А) Прямого государственного финансирования
- Б) Косвенной государственной поддержки
- В) Административного регулирования
- Г) Запретительной меры

19. Какой федеральный закон является основным для регулирования туристской деятельности в России?

- А) «О банках и банковской деятельности»
- Б) «О защите прав потребителей»
- В) «Об основах туристской деятельности в РФ»
- Г) «О рекламе»

20. Для оценки эффективности инвестиций в новый отель НЕ используется показатель:

- А) Чистый дисконтированный доход (NPV)
- Б) Срок окупаемости
- В) Коэффициент текущей ликвидности
- Г) Внутренняя норма доходности (IRR)

Правильные ответы: 1Б, 2А, 3В, 4Б, 5Б, 6А, 7Б, 8В, 9В, 10А, 11Б, 12В, 13В, 14Б, 15Б, 16В, 17А, 18Б, 19В, 20В

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 зачету (3 семестр), вопросы к экзамену (4 семестр)

5.5. Рейтинг-план дисциплины

3 семестр

Процедуры оценки сформированности компетенций в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации

Компетенция

ОПК-5: Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности

ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы

ОПК-5.2: Принимает экономически обоснованные управленческие решения

ОПК-5.3: Обеспечивает экономическую эффективность туристского предприятия

ОПК-8: Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности

ОПК-8.1: Использует терминологию в области цифровой экономики и цифровых технологий

ОПК-8.2: Выполняет трудовые действия с использованием информационных технологий при решении задач профессиональной деятельности

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 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.

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.

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».

4 семестр

Процедуры оценки сформированности компетенций в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации

Компетенция

ОПК-5: Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности

ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы

ОПК-5.2: Принимает экономически обоснованные управленческие решения

ОПК-5.3: Обеспечивает экономическую эффективность туристского предприятия

ОПК-8: Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности

ОПК-8.1: Использует терминологию в области цифровой экономики и цифровых технологий

ОПК-8.2: Выполняет трудовые действия с использованием информационных технологий при решении задач профессиональной деятельности

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
Л1.1	Морозов М. А., Морозова Н. С.	Экономика туризма: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л1.2	Скобкин С. С.	Экономика предприятия в индустрии гостеприимства и туризма: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.3	Восколович Н. А.	Экономика платных услуг: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.4	Николенко П., Шамин Е. А., Ключева Ю. С.	Гостиничная индустрия: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л1.5	Николенко П., Шамин Е. А., Ключева Ю. С.	Организация гостиничного дела: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Чеберко Е. Ф.	Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.2	Чалдаева Л. А., Ахметшина Л. Г., Грузина Ю. М., Казакова А. В., Корнеева И. В., Пономарева М. А., Русакова Г. Н., Сергеев А. А., Харитонов Н. А., Чернышев Б. Н., Швандар Д. В., Шаркова А. В.	Экономика организации: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.3	Розанова Н. М.	Экономика фирмы. Фирма как основной субъект экономики: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025

Л2.4	Толкачев С. А., Алленых М. А., Глебанова А. Ю., Карамова О. В., Королева И. В., Найденова Е. М., Орусова О. В., Тепляков А. Ю., Топунова И. Р., Терская Г. А., Комолов О. О., Варвус С. А., Буевич А. П., Богомолов Е. В., Устюжанина Е. В., Сазанова С. Л.	Экономическая теория: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.5	Лимонов Л. Э., Батчаев А. Р., Кадочников Д. В., Колчинская Е. Э., Лебедева Н. А., Несена М. В., Одинг Н. Ю., Русецкая О. В., Савулькин Л. И., Табачникова Д. А., Шевчук Д. В., Заостровцев А. П., Варламова О. Д.	Теория региональной экономики и пространственного развития: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.6	Сергеев Л. И., Сергеев Д. Л., Юданова А. Л.	Цифровая экономика: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.7	Иванов В. Т., Соколовский А. А., Грибов П. Г., Гришина Т. В., Ломакин А. Л., Миграция А. А.	Микроэкономика: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.8	Кирильчук С. П., Наливайченко Е. В., Ергин С. М., Артюхова И. В., Стаценко Е. В., Штофер Г. А., Шамилева Э. Э., Ефремова А. А., Шевченко Е. В., Ольховая Г. В., Чернявая А. Л., Дементьев М. Ю., Гайсарова А. А., Каминская А. О.	Экономика предприятия: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.9	Мокий М. С., Азоева О. В., Ивановский В. С.	Экономика фирмы: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.10	Чарная И. В.	Экономика культуры: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.11	Власова М. Ф., Дайнеко Л. В., Платонова А. М.	Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие	Москва: ФЛИНТА, 2025

6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы

Э1	Сайт Государственного комитета Республики Татарстан по туризму. [Электронный ресурс]. -
Э2	Современный отель. Искусство гостеприимства. Медиа-ресурс для владельцев, управляющих и специалистов гостиничного бизнеса. [Электронный ресурс].
Э3	Сайт информационного аналитического агентства РосБизнесКонсалтинг. [Электронный ресурс].

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	IS.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

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

22.05.25г.

Рабочая программа дисциплины **Маркетинг 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

6 ЗЕТ

Часов по учебному плану

216

Виды контроля в семестрах:

в том числе:

экзамены 4

аудиторные занятия

107

зачеты 3

самостоятельная работа

73

часов на контроль

36

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	3 (2.1)		4 (2.2)		Итого	
Неделя	16 5/6		11 1/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	20	20	36	36
Практические	40	40	30	30	70	70
Индивидуальные занятия			1	1	1	1
Итого ауд.	56	56	51	51	107	107
Контактная работа	56	56	51	51	107	107
Сам. работа	52	52	21	21	73	73
Часы на контроль			36	36	36	36
Итого	108	108	108	108	216	216

Автор (ы) программы:

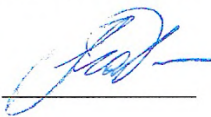
к.п.н., доц., Сморчков Валерий Юрьевич



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	Усвоение комплекса знаний о сущности, структуре и особенностях туристского рынка, маркетинговой деятельности на нём, включая понимание методологии маркетинговых исследований, процессов разработки и управления турпродуктом, формирования ценовой, сбытовой и коммуникационной политики.
1.2	Развитие умений и навыков по применению инструментов маркетинга для решения конкретных задач туристского предприятия: от анализа рынка и создания конкурентоспособного турпродукта до его продвижения и распределения с использованием как традиционных, так и инновационных (интернет-) технологий.
1.3	Формирование целостного представления о взаимосвязи между классическим маркетингом-микс (продукт, цена, место, продвижение) и современными цифровыми стратегиями, включая внутренний и интернет-маркетинг, для управления комплексом услуг в сфере гостеприимства.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Основы экономики и менеджмента
2.1.2	Информационные технологии
2.1.3	Введение в туризм
2.1.4	Основы исследовательской деятельности
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Реклама и связи с общественностью в туризме
2.2.2	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
2.2.3	Маркетинг туристских территорий
2.2.4	Преддипломная практика
2.2.5	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы
2.2.6	Основы подготовки выпускной квалификационной работы

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

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	Структура туристского рынка. Сущность и особенности туристского маркетинга /Тема/	3	0				
1.2	Структура туристского рынка. Сущность и особенности туристского маркетинга /Лек/	3	4		Л1.1 Л1.5		
1.3	Структура туристского рынка. Сущность и особенности туристского маркетинга /Пр/	3	8		Л1.5		
1.4	/Ср/	3	10		Л1.5		
1.5	Маркетинговая информационная система и маркетинговые исследования на туристском рынке /Тема/	3	0				
1.6	Маркетинговая информационная система и маркетинговые исследования на туристском рынке /Лек/	3	6		Л1.4 Л1.5		
1.7	Маркетинговая информационная система и маркетинговые исследования на туристском рынке /Пр/	3	12		Л1.5		
1.8	/Ср/	3	14		Л1.5		
1.9	Продуктовая политика туристского предприятия /Тема/	3	0				

1.10	Продуктовая политика туристского предприятия /Лек/	3	2		Л1.5 Л1.6		
1.11	Продуктовая политика туристского предприятия /Пр/	3	6		Л1.5		
1.12	/Ср/	3	10		Л1.5		
1.13	Цена и ценовая политика туристского предприятия /Тема/	3	0				
1.14	Цена и ценовая политика туристского предприятия /Лек/	3	2		Л1.2 Л1.5Л2.2		
1.15	Цена и ценовая политика туристского предприятия /Пр/	3	6		Л1.5		
1.16	Цена и ценовая политика туристского предприятия /Ср/	3	10		Л1.5		
1.17	Сбытовая политика туристского предприятия /Тема/	3	0				
1.18	Сбытовая политика туристского предприятия /Лек/	3	2		Л1.5		
1.19	Сбытовая политика туристского предприятия /Пр/	3	8		Л1.5		
1.20	Сбытовая политика туристского предприятия /Ср/	3	8		Л1.5		
1.21	Зачет /Зачёт/	3	0		Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.5 Л1.6		
	Раздел 2. Раздел 2.						
2.1	Продвижение туристского продукта /Тема/	4	0				
2.2	Продвижение туристского продукта /Лек/	4	4		Л1.5Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6		
2.3	Продвижение туристского продукта /Пр/	4	6		Л1.5		
2.4	Продвижение туристского продукта /Ср/	4	6		Л1.5		
2.5	Внутренний маркетинг /Тема/	4	0				
2.6	Внутренний маркетинг /Лек/	4	2		Л1.5		
2.7	Внутренний маркетинг /Пр/	4	4		Л1.5		
2.8	Внутренний маркетинг /Ср/	4	4		Л1.5		
2.9	Интернет-маркетинг как новая форма организации рыночной деятельности организаций сферы гостеприимства. /Тема/	4	0				
2.10	Интернет-маркетинг как новая форма организации рыночной деятельности организаций сферы гостеприимства. /Лек/	4	6		Л1.3 Л1.5		
2.11	Интернет-маркетинг как новая форма организации рыночной деятельности организаций сферы гостеприимства. /Пр/	4	8		Л1.5		
2.12	Интернет-маркетинг как новая форма организации рыночной деятельности организаций сферы гостеприимства. /Ср/	4	3		Л1.5		
2.13	Маркетинговые коммуникации в Интернете. /Тема/	4	0				
2.14	Маркетинговые коммуникации в Интернете. /Лек/	4	4		Л1.3 Л1.5Л2.1		

2.15	Маркетинговые коммуникации в Интернете. /Пр/	4	6		Л1.5		
2.16	Маркетинговые коммуникации в Интернете. /Ср/	4	4		Л1.5		
2.17	Оценка эффективности мероприятий интернет-маркетинга /Тема/	4	0				
2.18	Оценка эффективности мероприятий интернет-маркетинга /Лек/	4	4		Л1.5		
2.19	Оценка эффективности мероприятий интернет-маркетинга /Пр/	4	6		Л1.5		
2.20	Оценка эффективности мероприятий интернет-маркетинга /Ср/	4	4		Л1.5		
2.21	ИЗ /ИЗ/	4	1		Л1.5		
2.22	Экзамен /Экзамен/	4	36		Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6		

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Задания для проведения текущего контроля в 3 семестре

I. Практические задания направленные закрепления умений и владений по ОПК - 4

Практическая работа 1: Планирование маркетингового исследования для запуска нового тура

Проверяемые индикаторы: Планировать и организовывать процесс маркетингового исследования; Навыками работы с основными источниками маркетинговой информации; Навыками применения базовых методов маркетинговых исследований.

Задача: Разработать программу маркетингового исследования для гипотетического запуска нового турпродукта (например, гастрономического weekend-тура по региону).

Шаги выполнения:

Сформулируйте проблему и цели исследования (например, оценить спрос, выявить предпочтения ЦА).

Определите объект и предмет исследования.

Составьте план сбора информации: укажите, какие вторичные источники вы будете использовать (отраслевая статистика, отчеты, статьи) и какие первичные методы примените (онлайн-опрос, анализ отзывов, наблюдение).

Разработайте инструментарий для одного из выбранных первичных методов (например, анкету для онлайн-опроса).

Опишите, как будут обрабатываться и анализироваться собранные данные.

Составьте примерный календарный план и смету исследования.

Практическая работа 2: Сегментация рынка и построение персонажей (Personas) потребителей

Проверяемые индикаторы: Определять и сегментировать целевую аудиторию; Методикой анализа и оценки потенциала туристского рынка и его отдельных сегментов.

Задача: Провести сегментацию потенциальных потребителей для конкретного направления (например, «активный отдых на Байкале») и создать профили (персоны) ключевых сегментов.

Шаги выполнения:

На основе анализа вторичных данных (статьи, блоги, аналитика поисковых запросов) выделите 3-4 ключевых сегмента по географическим, демографическим, психографическим и поведенческим признакам.

Для каждого сегмента дайте развернутую характеристику: кто они, основные демографические данные, ценности, цели путешествия, каналы получения информации, бюджет.

Выберите 2 наиболее перспективных сегмента и для каждого создайте детализированную «персону»: имя, фото, краткую биографию, цитату-мотивацию к путешествию, «боли» и страхи при планировании поездки.

Обоснуйте, почему выбранные сегменты являются приоритетными с точки зрения потенциала и соответствия предлагаемому турпродукту.

Практическая работа 3: Конкурентный анализ на локальном туристском рынке

Проверяемые индикаторы: Проводить анализ конкурентной среды, выявлять конкурентные преимущества и недостатки; Формулировать выводы и рекомендации на основе результатов маркетинговых исследований.

Задача: Проанализировать конкурентную среду для конкретной турфирмы или направления в вашем городе/регионе.

Шаги выполнения:

Выберите объект анализа (например, местный туроператор, специализирующийся на экскурсионных турах).

Используя открытые источники (сайты, соцсети, агрегаторы, отзывы), идентифицируйте 3-4 его прямых конкурента.

Проведите сравнительный анализ по ключевым параметрам: ассортимент и уникальность туров, ценовая политика, качество сайта и онлайн-присутствия, активность в соцсетях, наличие отзывов.

Сведите данные в сравнительную таблицу.

На основе анализа сформулируйте 2-3 ключевых конкурентных преимущества и 2-3 слабых места анализируемой компании. Дайте рекомендации по усилению позиций на рынке.

Практическая работа 4: Разработка стратегии дистрибуции турпродукта

Проверяемые индикаторы: Выбирать и обосновывать структуру каналов сбыта; Навыками работы с основными моделями и технологиями дистрибуции турпродукта.

Задача: Разработать и обосновать модель дистрибуции для нового премиум-тура.

Шаги выполнения:

Опишите ключевые характеристики нового турпродукта (целевая аудитория, цена, уникальность, сложность).

Проанализируйте возможные каналы сбыта: прямой (собственный сайт, call-центр), косвенный (традиционные турагентства, OTA – Booking, Ostrovok), гибридный.

Для каждого канала оцените преимущества и недостатки, потенциальный объем продаж, стоимость привлечения клиента (CAC) и уровень контроля.

Предложите конкретную структуру каналов сбыта (например, 60% продаж через собственный сайт с поддержкой контекстной рекламы, 40% – через отобранную сеть агентств-партнеров). Дайте развернутое обоснование своего выбора.

Опишите, какие принципы агентских соглашений (комиссия, бонусы, обучение) вы предложите партнерам.

Практическая работа 5: Создание плана продвижения тура в цифровой среде

Проверяемые индикаторы: Разрабатывать элементы стратегии продвижения, используя как традиционные, так и цифровые инструменты; Методами планирования и базового анализа эффективности коммуникационных кампаний в интернет-среде.

Задача: Составить комплексный план продвижения конкретного тура (например, «Зимние выходные в Великом Устюге») на 2 месяца.

Шаги выполнения:

Определите ключевое предложение и целевую аудиторию для кампании.

Разработайте контент-план для социальных сетей (ВК, Telegram) на 4 недели: укажите типы постов (информационные, развлекательные, UGC, stories), темы и KPI для каждого (охват, вовлеченность, переходы на сайт).

Спланируйте кампанию контекстной рекламы (Яндекс.Директ/Google Ads): предложите структуру кампании (минимальные рекламные группы), ключевые фразы, текст объявления и посадочную страницу.

Предложите 1-2 инструмента работы с блогерами или лидерами мнений (микро- или макро-) и критерии их отбора.

Определите 3-4 ключевых KPI для оценки эффективности всей кампании (например, стоимость лида, конверсия в бронирование, ROMI) и опишите, как вы будете их отслеживать.

Практическая работа 6: Анализ потенциала нишевого туристского рынка

Проверяемые индикаторы: Методикой анализа и оценки потенциала туристского рынка и его отдельных сегментов;

Формулировать выводы и рекомендации.

Задача: Оценить потенциал развития конкретного нишевого направления (на выбор: агротуризм в области, промышленный туризм, travel для людей 50+, digital nomads) в вашем регионе.

Шаги выполнения:

Используя кабинетные методы (анализ государственных программ развития туризма, отраслевых отчетов, новостей, научных статей), охарактеризуйте выбранный нишевый рынок: текущее состояние, объем, динамику, ключевых игроков в России и мире.

Проведите PEST-анализ, выделяя политические, экономические, социальные и технологические факторы, влияющие на развитие этой ниши.

Оцените потенциал рынка для вашего региона: наличие ресурсов, инфраструктуры, конкуренцию, возможный спрос.

Сформулируйте вывод: является ли данная ниша перспективной для инвестиций. Дайте 2-3 рекомендации локальному туризму по разработке продукта для этого сегмента.

Практическая работа 7: Аудит и оптимизация онлайн-присутствия туристской компании

Проверяемые индикаторы: Навыками работы с основными источниками маркетинговой информации; Разрабатывать элементы стратегии продвижения; Методами планирования и базового анализа эффективности.

Задача: Провести аудит цифровых активов реальной туристской компании (на выбор) и предложить план оптимизации.

Шаги выполнения:

Выберите компанию (туроператор, отель, экскурсионное бюро) и проанализируйте ее сайт: удобство интерфейса (UI/UX), скорость загрузки, наличие четкого СТА (призыва к действию), SEO-оптимизацию (заголовки, мета-теги, контент).

Проанализируйте ее присутствие в социальных сетях: активность, качество контента, вовлеченность аудитории, использование stories, reels и других форматов.

Проверьте наличие и работу компании на агрегаторах (Google Мой бизнес, Яндекс.Справочник, TripAdvisor): заполненность профиля, фото, отзывы.

Сведите все найденные strengths и weaknesses в таблицу.

Разработайте дорожную карту оптимизации на ближайший квартал с приоритизацией задач (например, «Высший приоритет: исправить ошибки на мобильной версии сайта. Средний: запустить регулярную рубрику в Telegram-канале»).

II. Контрольная работа.

Контрольная работа № 1 (на закрепление ОПК 4.1)

Часть 1. Теоретические вопросы (краткий ответ)

Дайте определение маркетингового исследования в туризме. Чем отличаются разведочные, описательные и каузальные исследования? Приведите по одному примеру задачи для каждого вида.

Назовите и кратко охарактеризуйте три ключевых компонента структуры туристского рынка (например, субъекты, продукты, инфраструктура).

Что такое маркетинговая информационная система (МИС) предприятия? Перечислите два внутренних и два внешних источника информации для МИС туристической фирмы.

В чем принципиальная разница между кабинетными и полевыми исследованиями? Назовите по два основных метода, используемых в каждом из этих видов.

Какие три основных параметра необходимо проанализировать при сегментации потребителей туруслуг по психографическому признаку? А какие три фактора являются ключевыми для анализа конкурентов по модели «Пяти сил» М. Портера?

Часть 2. Практическая ситуация (развернутый ответ)

Вы — маркетолог нового туристического агентства «ЭкоМаршрут», которое планирует специализироваться на разработке и продаже экологических и агротуров по вашему региону.

Задание:

На основе полученных теоретических знаний разработайте концепцию и базовый план маркетингового исследования для запуска вашего первого турпродукта — 3-дневного агротура «Сельские выходные» (проживание в агроусадьбе, мастер-классы, экологическая кухня).

В вашем ответе необходимо отразить следующие пункты:

Определение проблемы и цели исследования: Сформулируйте одну четкую маркетинговую проблему и две конкретные цели вашего исследования.

Анализ информации: Укажите, какую вторичную (кабинетную) информацию и из каких источников вы соберете в первую очередь для предварительного анализа рынка. Какие полевые методы и для получения каких данных вы планируете использовать?

Анализ аудитории и конкурентов:

Опишите предполагаемую целевую аудиторию для этого тура, используя 2-3 критерия сегментации (например, демография, интересы).

Кого вы будете считать основными прямыми и косвенными конкурентами? По каким параметрам (минимум три) вы будете их сравнивать?

Разработка турпродукта: Опишите ключевые элементы вашего тура, учитывая специфику проектирования:

Логистика и пункты: Как туристы будут добираться до места? Что будет входить в программу (примерно)?

Продолжительность: Обоснуйте выбор 3 дней.

Базовая модель обслуживания: Какой тип питания (например, FB – полный пансион) и размещения вы предложите и почему?

Контрольная работа № 2. (на закрепление ОПК 4.2)

Тема: Стратегия дистрибуции и продвижения в цифровой среде.

Цель работы: Проверить знание инструментов и каналов сбыта, умение разрабатывать и обосновывать комплексную стратегию продвижения турпродукта с использованием цифровых технологий.

Часть 1. Теоретические вопросы (краткий ответ)

Назовите и охарактеризуйте три классических (традиционных) канала сбыта турпродукта. Какова их ключевая функция в дистрибуции?

В чем заключаются основные конкурентные преимущества прямых онлайн-каналов сбыта (например, собственного сайта с онлайн-бронированием) для туроператора?

Что такое OTA (Online Travel Agency)? Приведите два примера международных и один пример российского OTA. Каков их основной принцип работы?

Перечислите четыре ключевых инструмента маркетинговых коммуникаций в цифровой среде, которые можно использовать для продвижения тура.

Объясните разницу между SEO (Search Engine Optimization) и SEM (Search Engine Marketing). Какой ключевой показатель (KPI) чаще всего используется для оценки эффективности контекстной рекламы (части SEM)?

Какие три основные характеристики (параметры) необходимо проанализировать для выбора между различными каналами сбыта при запуске нового турпродукта?

Что такое UGC (User Generated Content) и какую роль он играет в продвижении туристского предприятия в социальных сетях?

Часть 2. Практический кейс (развернутый ответ)

Ситуация: Туроператор «Северное Сияние» успешно продает премиальные авторские туры на Кольский полуостров (наблюдение за северным сиянием, этнотуризм, трекинг) через узкую сеть проверенных турагентств в Москве и Санкт-Петербурге. Основная целевая аудитория (ЦА) – успешные профессионалы 30-50 лет, ценящие уникальность, комфорт и природу. Руководство ставит задачу увеличить объем продаж на 40% в следующем сезоне, выйдя на новые региональные рынки и привлекая более молодую, но платежеспособную аудиторию (25-35 лет).

Ваша задача: Вам, как маркетологу, необходимо разработать расширенную стратегию дистрибуции и продвижения, интегрирующую классические и цифровые каналы.

В ответе необходимо подробно осветить следующие пункты:

Анализ и выбор каналов сбыта:

Оцените, стоит ли полностью отказываться от работы с турагентствами. Какие функции они могут продолжать выполнять для текущей ЦА?

Предложите два новых канала сбыта (один классический, один цифровой) для выхода на новые рынки и привлечения новой аудитории. Дайте развернутое обоснование вашего выбора, ссылаясь на характеристики каналов и целевую аудиторию. Опишите, как будет организовано взаимодействие с новыми каналами (например, принципы агентских соглашений или интеграция с цифровой платформой).

Разработка стратегии продвижения в цифровой среде:

Социальные сети: Выберите две наиболее релевантные социальные сети (платформы) для коммуникации с новой аудиторией (25-35 лет). Для каждой платформы предложите по одному конкретному формату контента (например, Reels в Instagram, Дзен-статья в Яндекс) и объясните, почему он будет эффективен.

Контекстная реклама: Сформулируйте три примера ключевых запросов (слов/фраз), по которым вы будете настраивать кампанию для привлечения трафика на сайт с новым туром.

Контент-маркетинг и SEO: Какие темы для блога/раздела «Путеводитель» на сайте вы предложите разработать, чтобы привлекать органический трафик и укреплять экспертный статус компании? Укажите одну тему, направленную на текущую ЦА, и одну – на новую.

Оценка эффективности:

Предложите три ключевых показателя (KPI) для оценки успешности новой стратегии продвижения: один – для оценки охвата новой аудитории, один – для оценки вовлеченности, один – для оценки конверсии в продажу.

Для одного из предложенных вами новых каналов сбыта назовите два основных критерия оценки его коммерческой эффективности (например, для партнерского агентства – объем продаж и стоимость привлечения клиента).

III. Промежуточная аттестация.

Вопросы для подготовки к зачету:

1. Понятие и сущность маркетинга в туризме.
2. Маркетинг и туристский рынок.
3. Роль туроператора и турагента на туристском рынке.
4. Туристский продукт как основа туристского маркетинга.
5. Этапы развития маркетинга и современные маркетинговые концепции.
6. Теория комплекса маркетинга: сущность и современное значение.
7. Понятие маркетинговой среды туристского предприятия.
8. Внутренняя маркетинговая среда туристского предприятия.
9. Внешняя среда туристского предприятия и основные факторы ее определяющие.
10. Методы анализа маркетинговой среды предприятия и определения маркетинговых возможностей.
11. Маркетинговые информационные системы: сущность и содержание категории.
12. Основные этапы построения маркетинговой информационных систем.
13. Система внутренней отчетности и система сбора внешней маркетинговой информации как элементы маркетинговых информационных систем.
14. Понятие, цели и задачи маркетинговых исследований.
15. Методы маркетинговых исследований.
16. Этапы маркетингового исследования.
17. Основные направления маркетинговых исследований.
18. Процесс сегментирования рынка.
19. Выбор целевого рынка.
20. Сущность и содержание продуктовой политики.
21. Управление структурой ассортимента.
22. Основные этапы разработки и внедрения нового турпродукта на рынок.
23. Цена и ее функции.
24. Особенности ценообразования в туризме.
25. Методы ценообразования применяемые в туризме.
26. Ценообразующие факторы в туризме.
27. Пути снижения себестоимости туристских услуг.
28. Ценовые стратегии в туризме.
29. Место и роль сбыта в структуре маркетинговых задач.
30. Сбытовая система туристского предприятия.
31. Разработка сбытовой политики туристского предприятия

Задания для проведения текущего контроля в 4 семестре

I. Практические задания направленные закрепления умений и владений по ПК 7

Практическое задание №1. Анализ рынка и формирование стратегии продвижения

Цель: Сформировать основу для коммуникационной кампании на основе анализа аудитории, конкурентов и рыночного контекста.

Структура задания:

Анализ целевой аудитории (ЦА): На основе вторичных данных (статьи, обзоры, соцсети) составить портрет ЦА по модели 5W: Who (кто, демография), What (что ищет), Why (мотивация), When (когда планирует), Where (где ищет информацию).

Анализ конкурентов: Выявить 2-3 прямых конкурента (агротуры). Проанализировать их сильные/слабые стороны в коммуникации: тон сообщений, ключевые каналы (соцсети, блоги), визуальный стиль. Результаты оформить в сравнительной таблице SWOT.

Определение позиционирования и ключевого сообщения (USP): На основе анализа сформулировать, чем «Сельские выходные» отличаются от предложений конкурентов. Создать одно емкое ключевое сообщение (слоган/девиз) для всей кампании.

Постановка целей кампании по модели SMART: Определить 2-3 конкретные, измеримые цели на первый квартал (например, «Достичь узнаваемости названия тура у 30% целевой аудитории в городе N», «Сгенерировать 50 предварительных заявок»).

Форма отчета: Аналитическая записка (3-4 страницы) или презентация (7-10 слайдов).

Критерии оценки: Глубина анализа, логичность выводов, конкретность и измеримость целей.

Практическое задание № 2. Разработка комплексного медиаплана и бюджета

Цель: Научиться планировать распределение рекламного бюджета по каналам коммуникации.

Проверяемые ЗУНы: Планировать мероприятия; Организовывать онлайн/офлайн-кампании.

Структура задания:

Выбор каналов коммуникации: На основе портрета ЦА выбрать 4-5 каналов (онлайн и офлайн). Для каждого обосновать: почему он подходит для данной аудитории и как работает на цели кампании (например, Instagram Reels — для эмоций и вовлечения, контекстная реклама — для сбора заявок, городское event-издание — для повышения доверия).

Разработка помесечного медиаплана: Составить таблицу на 3 месяца. Столбцы: Месяц/Неделя; Канал; Конкретное мероприятие (например, «Запуск серии таргетированных постов о мастерах-ремесленниках»); Бюджет; Ожидаемый KPI (охват, клики, лиды).

Формирование и обоснование бюджета: Распределить условный бюджет (например, 450 000 руб. на квартал) между каналами. В пояснении указать, почему большая доля ушла на конкретный канал (часто это канал с максимальной конверсией в продажу).

Форма отчета: Табличный медиаплан с пояснительной запиской.

Критерии оценки: Логичность выбора каналов, детализация и реалистичность плана, четкое обоснование бюджета.

Практическое задание №3. Создание контент-стратегии и креативов для социальных сетей (SMM)

Цель: Применить на практике инструменты онлайн-продвижения через разработку контент-плана.

Структура задания:

Аудит и анализ аккаунтов конкурентов: Выбрать 2 конкурента. Проанализировать их аккаунты в выбранной соцсети (например, ВКонтакте). Оценить: частоту постов, форматы (фото/видео/сторис), вовлеченность аудитории, тон общения. Выявить успешные и неудачные практики.

Разработка контент-плана: Создать контент-план для аккаунта «ЭкоМаршрута» на 2 недели (14 постов). Определить для каждого поста: дату, тему (например, «История хозяина усадьбы»), формат, цель (информирование, вовлечение, продажа), призыв к действию (узнать больше, посмотреть тур, подписаться).

Создание креативных материалов: Подготовить 3-5 примеров креативов (текст + визуальное оформление) для разных типов постов: продающий (анонс тура), вовлекающий (опрос «Какое ремесло хотите попробовать?»), экспертный (рассказ об экологическом подходе фермы).

Форма отчета: Файл с контент-планом (таблица) и макетами креативов (скриншоты, Canva-шаблоны, тексты).

Критерии оценки: Разнообразие и практическая ценность контента, соответствие целевой аудитории, креативность, внимание к деталям.

Практическое задание №4. Планирование и настройка кампании контекстной рекламы

Цель: Научиться привлекать целевой трафик и заявки через платформы Яндекс.Директ

Проверяемые ЗУНы: Применять инструменты онлайн-продвижения; Методами оценки эффективности.

Структура задания:

Проектирование структуры кампании: Определить цели кампании (трафик/заявки). Разработать структуру: минимум 3 рекламные группы, сгруппированные по тематикам ключевых фраз (например, «агротуризм», «отдых в деревне», «weekend-тур»).

Подбор семантического ядра: Составить список из 20-30 ключевых запросов (включая минус-слова) для каждой группы, используя сервисы подсказок (Wordstat, Google Keyword Planner).

Создание объявлений: Написать 2-3 варианта текстовых объявлений для каждой группы с учетом правил платформ (заголовки, описания, уточнения, призывы к действию).

Проектирование посадочной страницы (landing page): Нарисовать схематичный макет (скетч) целевой страницы для тура. Обязательные блоки: заголовок с USP, выгоды, программа, галерея, отзывы, форма заявки.

Форма отчета: Документ со скриншотами или экспортом структуры кампании, семантическим ядром, текстами объявлений и скетчем лендинга.

Критерии оценки: Логичность структуры, релевантность запросов, убедительность объявлений, юзабилити лендинга.

Практическое задание №5. Организация интеграционного события (офлайн + онлайн)

Цель: Разработать план мероприятия, которое усилит онлайн-активность и обеспечит живой контакт с аудиторией.

Структура задания:

Концепция мероприятия: Придумать и описать офлайн-событие, связанное с темой тура (например, «Вечер деревенских

историй» с дегустацией фермерских продуктов и мастер-классом в антикафе).

План продвижения события: Разработать поэтапный план продвижения за 3 недели до события. Указать, какие онлайн-инструменты (анонс в соцсетях, таргетированная реклама на событие, email-рассылка) и офлайн-инструменты (флаеры в кофейнях, личный контакт с партнерами) будут использованы.

План проведения и контент-сопровождение: Расписать сценарий самого мероприятия. Определить, какой онлайн-контент будет создан во время и после события (например, прямые эфиры, сторис с участниками, пост-релиз с фотографиями).

Механика конвертации гостей: Предложить, как гостей события превратить в потенциальных клиентов (специальное предложение на тур, розыгрыш, сбор контактов для рассылки).

Форма отчета: Детальный план-сценарий мероприятия с приложением плана продвижения.

Критерии оценки: Оригинальность идеи, интеграция каналов, проработанность контент-плана вокруг события, четкая механика конвертации.

Практическое задание №6. Анализ эффективности кампании с помощью веб-аналитики

Цель: Научиться оценивать результаты кампании на основе ключевых метрик.

Структура задания:

Работа с предоставленными данными: Преподаватель предоставляет «отчет» из Яндекс.Метрики/Google Analytics с данными за квартал (условные цифры). Данные включают: трафик по каналам, конверсии, глубина просмотра, отказы, стоимость лида.

Расчет и интерпретация KPI: На основе данных рассчитать основные KPI: CTR объявлений, Cost Per Click (CPC), Cost Per Lead (CPL), Conversion Rate (CR) сайта, ROI для каждого канала.

Сравнительный анализ каналов: Построить сводную таблицу, сравнить эффективность каналов (соцсети, контекстная реклама, почта) по рассчитанным KPI. Определить самый эффективный и самый дорогой канал.

Формулировка выводов: Сделать выводы о том, какие каналы лучше работали на узнаваемость, а какие — на продажи.

Выявить потенциальные проблемы (например, высокий процент отказов на лендинге).

Форма отчета: Аналитический отчет с таблицами, графиками и выводами.

Критерии оценки: Точность расчетов, глубина анализа, логичность и обоснованность выводов.

Практическое задание №7. Корректировка стратегии и планирование оптимизационных мероприятий

Цель: Научиться вносить корректировки в коммуникационную стратегию на основе данных.

Проверяемые ЗУНы: Методикой планирования корректирующих мероприятий для повышения результативности продвижения.

Структура задания:

Выявление проблемных зон: На основе выводов из ПЗ №6 четко сформулировать 2-3 ключевые проблемы кампании (например, «низкая конверсия из трафика соцсетей в заявки», «высокая стоимость клика по брендовым запросам»).

Разработка корректирующих гипотез: Для каждой проблемы предложить гипотезу и конкретные меры. Например:

Проблема: Низкая конверсия из соцсетей. Гипотеза: Посетители не находят четкого призыва к действию. Мера: Добавить в профиль соцсетей кнопку «Забронировать тур» и запустить серию сторис с тестом «Подходит ли вам агротуризм?», ведущим на лендинг.

Приоритизация и план внедрения: Составить таблицу с предложенными мерами, оценив их по критериям: ожидаемый эффект, стоимость/сложность реализации, срок. Определить приоритеты (что сделать в первую очередь).

Корректировка медиаплана и бюджета: Внести необходимые изменения в медиаплан из ПЗ №2 на следующий квартал с учетом новых оптимизационных мероприятий.

Форма отчета: Презентация или отчет с гипотезами, мерами, приоритизацией и обновленным медиапланом.

II. Контрольные работы.

Контрольная работа №1 (по ПК 7.1)

Тема: Планирование и разработка комплексной кампании продвижения турпродукта.

Цель: Проверить умение формулировать стратегию, выбирать инструменты и планировать интеграционную коммуникационную кампанию на основе анализа аудитории и рынка.

Исходные данные (Сквозной кейс):

Вы — маркетолог нового турагентства «GO! Travel», которое открылось в вашем городе. Агентство делает ставку на современные направления: активный отдых (трекинг, SUP-серфинг), культурно-гастрономические туры по регионам России и Европы, а также экотуризм.

Запускаемый продукт: Уикенд-тур «Сырный weekend в Калужской области» (посещение локальных сыроварен, дегустации, мастер-класс, проживание в агроотеле). ЦА — активные горожане 25-40 лет, ценящие аутентичность и качественные локальные продукты (фуд-сми).

Часть 1. Теоретическая

Задание 1. Дайте определение комплексу маркетинговых коммуникаций (коммуникационному миксу). Перечислите не менее 4 основных инструментов, входящих в него, актуальных для туризма.

Задание 2. Что такое медиаплан и какие ключевые разделы он должен содержать? Какова его роль в организации кампании?

Задание 3. Объясните разницу между таргетированной рекламой в социальных сетях и контекстной рекламой в поисковых системах. Для каких целей продвижения больше подходит каждый из этих инструментов?

Задание 4. Назовите три ключевых показателя (KPI), которые можно использовать для оценки эффективности рекламного поста в Instagram*, направленного на вовлечение аудитории. Кратко поясните каждый.

Часть 2. Практико-аналитическая работа.

Задание 5 . Разработка стратегии.

На основе исходных данных:

Сформулируйте одну SMART-цель для запуска данного тура на первые 3 месяца.

Определите ключевое сообщение (USP) для кампании, которое будет отличать этот тур от аналогичных.

Выберите три основных канала продвижения (два онлайн, один оффлайн) для привлечения целевой аудитории. Дайте развернутое обоснование выбора каждого канала.

Задание 6 . Планирование кампании.

Разработайте медиаплан на первый месяц продвижения тура. Используйте табличную форму и включите следующие столбцы:

Неделя месяца

Выбранный канал/инструмент (например, «таргетинг в VK», «блогерский материал», «оффлайн-дегустация в кофейне»)

Конкретное содержание/активность (например, «серия сторис с рассказом сыровара», «публикация обзора от блогера», «раздача флаеров с QR-кодом на тур»)

Цель активности (осведомленность, вовлечение, генерация лидов)

Контрольная работа № 2 (по ПК 7.2)

Тема: Анализ эффективности и корректировка кампании продвижения.

Цель: Проверить умение анализировать данные веб-аналитики, оценивать результаты коммуникаций, рассчитывать KPI и планировать корректирующие мероприятия.

Исходные данные

Прошел первый активный месяц продвижения тура «Сырный weekend» от «GO! Travel». Вам, как маркетологу, предоставили сводный отчет по ключевым метрикам (см. таблицу ниже). Также известны дополнительные качественные данные: в социальных сетях (VK) посты с видео-отзывами с сыроварни получают в 3 раза больше лайков и комментариев, чем посты со статичными фото цен. Контекстная реклама по запросу «гастротур выходного дня» показывает высокий CTR, но заявок с нее мало.

Часть 1. Аналитическая

Задание 1 Анализ данных и расчет KPI.

На основе данных таблицы рассчитайте недостающие показатели и ответьте на вопросы:

Рассчитайте CPC (стоимость клика) для каждого канала.

Рассчитайте CR (конверсию) в заявку для каждого канала и общую конверсию сайта.

Рассчитайте CPL (стоимость лида) для каждого канала.

Какой канал был наиболее эффективным по конверсии в заявку? Какой канал обеспечил наименьшую стоимость лида?

Задание 2. Интерпретация качественных данных.

На основе текстового описания результатов:

Какая гипотеза возникает у вас относительно низкой конверсии из контекстной рекламы при высоком CTR?

Какие два вывода можно сделать из данных о вовлеченности в социальных сетях? Как это может повлиять на будущий контент-план?

Задание 3. Планирование оптимизации.

На основе проведенного анализа:

Сформулируйте две конкретные проблемы текущей кампании (опираясь на расчеты и качественные данные).

Для каждой проблемы предложите одну четкую корректирующую меру. Мера должна быть реалистичной и направленной на решение выявленной проблемы (например, не «увеличить бюджет», а «переработать посадочную страницу для рекламной аудитории, добавив видео-отзывы и упростив форму заявки»).

Задание 4. Рекомендации по развитию.

Предложите одно новое активное действие (не из использованных ранее) для повышения эффективности продвижения на следующий месяц. Это может быть новый инструмент, формат или канал. Дайте развернутое обоснование: как это действие решит одну из выявленных проблем или усилит сильную сторону кампании.

Вопросы для подготовки к экзамену

1. Понятие и сущность маркетинга в туризме.
2. Маркетинг и туристский рынок.
3. Роль туроператора и турагента на туристском рынке.
4. Туристский продукт как основа туристского маркетинга.
5. Этапы развития маркетинга и современные маркетинговые концепции.
6. Теория комплекса маркетинга: сущность и современное значение.
7. Понятие маркетинговой среды туристского предприятия.
8. Внутренняя маркетинговая среда туристского предприятия.
9. Внешняя среда туристского предприятия и основные факторы ее определяющие.
10. Методы анализа маркетинговой среды предприятия и определения маркетинговых возможностей.
11. Маркетинговые информационные системы: сущность и содержание категории.
12. Основные этапы построения маркетинговой информационных систем.
13. Система внутренней отчетности и система сбора внешней маркетинговой информации как элементы маркетинговых информационных систем.
14. Понятие, цели и задачи маркетинговых исследований.
15. Методы маркетинговых исследований.
16. Этапы маркетингового исследования.
17. Основные направления маркетинговых исследований.

18. Процесс сегментирования рынка.
19. Выбор целевого рынка.
20. Сущность и содержание продуктовой политики.
21. Управление структурой ассортимента.
22. Основные этапы разработки и внедрения нового турпродукта на рынок.
23. Цена и ее функции.
24. Особенности ценообразования в туризме.
25. Методы ценообразования применяемые в туризме.
26. Ценообразующие факторы в туризме.
27. Пути снижения себестоимости туристских услуг.
28. Ценовые стратегии в туризме.
29. Место и роль сбыта в структуре маркетинговых задач.
30. Сбытовая система туристского предприятия.
31. Разработка сбытовой политики туристского предприятия.
32. Современный интернет-маркетинг. Циклы маркетинга.
33. Зоны ответственности интернет-маркетолога.
34. Анализ брифа и ресурса заказчика.
35. Анализ конкурентов в интернет-маркетинге.
36. Исследование целевой аудитории в интернет-маркетинге.
37. Сегментация аудитории с применением методики 6W Шеррингтона и лестницы узнаваемости Бена Ханта.
38. Составления портретов целевой аудитории.
39. Позиционирование: УТП и направления позиционирования по Ф. Котлеру.
40. Цели (SMART-цели) и KPI в интернет-маркетинге: сущность и особенности.
41. Посадочные страницы: сущность, характеристика и типология.
42. Роль сайтов в интернет-маркетинге. Основные виды сайтов.
43. Этапы создания сайта. Базовые принципы эффективной работы сайта.
44. Платные каналы продвижения в интернет-маркетинге: сущность, характеристика и типология.
45. Таргетинговая реклама: сущность и особенности.
46. Этапы создания таргетинговой рекламы.
47. Цели и модели оплаты в таргетинговой рекламе.
48. Контекстная реклама: сущность и особенности.
49. Форматы и условия показа объявлений в контекстной рекламе.
50. Сбор семантического ядра как базовый этап в подготовке к запуску контекстной рекламы.

Задание 1. Подготовка рекламного текста (оффера) для запуска таргетинговой рекламы туристского предприятия согласно легенде.

Задание 2. Разработка креатива (графического блока размер 537x240) для запуска таргетинговой рекламы туристского предприятия согласно легенде.

Требования к графическим креативам во Вконтакте (ссылка)

Задание 3. Описать портрет целевой аудитории туристского предприятия по легенде.

Задание 4. Собрать семантическое ядро (подобрать правильные ключевые запросы) для рекламной компании туристского предприятия во Вконтакте согласно легенде.

Задание 5. Разработать пример воронки продаж для действующего предприятия сферы туризма.

5.2. Темы письменных работ

Темы для выполнения докладов и презентаций (по ОПК 4)

1. Адаптация методологии маркетинговых исследований к условиям высокой волатильности туристского рынка России.
2. Методы оценки реального потенциала быстрорастущих туристских регионов (на примере Дальнего Востока, Кавказа): проблемы и решения.
3. Влияние государственных программ (нацпроект «Туризм», кешбэк) на структуру спроса и методы его исследования.
4. Вызовы сегментации рынка в условиях поляризации потребительских предпочтений: от премиального отдыха до экономичного соло-туризма.
5. Проблемы сбора и анализа достоверной маркетинговой информации в регионах с неразвитой туристской инфраструктурой.
6. Методологические сложности прогнозирования спроса в условиях геополитической нестабильности и санкционных ограничений.
7. Портрет и «боли» современного российского автотуриста: маркетинговые решения для растущего сегмента.
8. Соло-туризм как новый социальный тренд: особенности мотивации, потребностей и коммуникации.
9. Проблемы формирования и удержания лояльности у поколения Z в сфере туризма.
10. Маркетинг для аудитории 50+: стереотипы и реальные потребности на российском рынке.
11. Анализ запроса на «диджитал-детокс» и ментальное восстановление: особенности разработки и продвижения wellness-туров.
12. Дети нового времени: как изменились потребности семей с детьми в организации путешествий после пандемии.
13. Конкурентный анализ в эпоху агрегаторов: как традиционному туроператору выявить и использовать свои ключевые преимущества.
14. Проблемы создания конкурентоспособного турпродукта в регионах с высокой стоимостью логистики и неразвитой инфраструктурой.

15. Вызовы проектирования экологических и сельских туров в условиях несоответствия инфраструктуры (дороги, сервис) ожиданиям городских жителей.
16. Борьба за туриста в условиях ценового прессинга: стратегии диверсификации пакетных туров (на примере Крыма и Краснодарского края).
17. Проблема «ценность/качество» в российском внутреннем туризме: как преодолеть разрыв между высокой стоимостью и «совдеповским» сервисом.
18. Событийный туризм как инструмент конкуренции регионов: успешные и провальные кейсы.
19. Экзистенциальная угроза или новый вызов? Анализ стратегий выживания традиционных турагентств в условиях экспансии OTA (Online Travel Aggregators).
20. Проблемы и перспективы внедрения прямых онлайн-продаж (D2C) классическим туроператором.
21. Конкуренция каналов сбыта: анализ конфликта интересов между собственным сайтом туроператора, OTA и розничными агентствами.
22. Вызовы построения эффективной агентской сети в регионах в условиях низкой лояльности партнеров и растущей самостоятельности туристов.
23. Агрегаторы «второго эшелона» (напр., китайский Trip.com) на российском рынке: новая волна угроз или возможностей?
24. Проблемы и критерии выбора партнеров по дистрибуции для нишевых туроператоров (экотуризм, гастрономия, активный отдых).
25. Эффективность традиционных vs. цифровых каналов продвижения для разных сегментов туристского рынка России.
26. Проблемы и этика использования больших данных (Big Data) и ИИ для персонализации предложений в туризме.
27. Контент-маркетинг для туризма: как преодолеть «кризис доверия» к отзывам и создать убедительный экспертный контент.
28. Управление репутацией в цифровой среде: алгоритмы работы с негативными отзывами о турах и средствах размещения.
29. Вызовы интеграции новых форматов (Reels, сторис, TikTok) в маркетинговую стратегию турфирмы для аудитории 35+.
30. Проблема конверсии в онлайн-продажах туров: от привлечения трафика к завершению бронирования.
31. Кризис идентичности: проблемы построения уникального бренда региона в условиях однотипных маркетинговых стратегий.
32. Внедрение инноваций (VR-туры, чат-боты, умные отели) в условиях ограниченных бюджетов и консервативного потребителя.
33. «Зеленый» маркетинг в туризме: реальные практики vs. гринвошинг. Проблемы коммуникации с потребителем.
34. Системный кадровый кризис в индустрии гостеприимства: как маркетинг может помочь в привлечении и удержании персонала.
35. Проблемы развития инфраструктуры как барьер для реализации маркетинговых promise: дороги, связь, сервис.
36. Маркетинг доступного туризма в России: проблемы сегментации, разработки продукта и коммуникации.
37. Стратегии маркетинговой адаптации турбизнеса к экономической нестабильности и снижению платежеспособного спроса.
38. Проблемы и инструменты маркетинга для малых и средних предприятий (МСП) в сфере туризма и гостеприимства.
39. Кибербезопасность в туризме: маркетинговые риски утечек данных клиентов и потери репутации.
40. Будущее профессии: какие маркетинговые компетенции будут критически важны для специалистов туристической эпохи ИИ и агрегаторов.

Темы для выполнения докладов и презентаций (по ПК 7)

1. Специфика построения коммуникационной стратегии для нового турпродукта на разных этапах его жизненного цикла (внедрение, рост, зрелость).
2. Методы формирования уникального торгового предложения (УТП) для дестинации в условиях высокой конкуренции на внутреннем туристическом рынке.
3. Стратегии преодоления сезонности спроса через комплекс мероприятий по продвижению (на примере конкретного региона или типа туризма).
4. Применение модели Customer Journey Map (CJM) для планирования точечных маркетинговых активностей на каждом этапе принятия решения клиентом.
5. Особенности планирования продвижения для нишевых видов туризма (агро-, пром-, гастротуризм): от анализа целевой аудитории до выбора каналов.
6. Разработка интегрированной коммуникационной кампании для повышения лояльности постоянных клиентов туроператора.
7. Планирование антикризисных коммуникаций в туризме: инструменты и механики работы с репутацией в условиях негативных событий.
8. Эволюция SMM в туризме: от ведения аккаунтов к созданию экосистемы в социальных сетях и мессенджерах.
9. Контент-стратегия для туристического блога или соцсетей: баланс между продающим, экспертным и развлекательным контентом.
10. Технологии и инструменты для создания иммерсивного цифрового контента (виртуальные туры, 360° видео) и оценка их эффективности для продвижения.
11. Практика использования чат-ботов и искусственного интеллекта для автоматизации продаж и поддержки клиентов в туризме.
12. Роль лидеров мнений (блогеров, инфлюенсеров) и технология работы с ними в продвижении туров и дестинаций.
13. Контекстная реклама в туризме: построение семантического ядра, особенности создания объявлений для «горящих» и запланированных туров.
14. Email-маркетинг в туризме: стратегии сегментации базы, виды цепляющих писем и метрики оценки успеха рассылок.

- 15 Модели и методы интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК) на туристическом предприятии.
- 16 Синергия digital-инструментов и событийного маркетинга (фестивалей, презентаций) для комплексного продвижения турнаправления.
- 17 Использование технологий дополненной реальности (AR) в офлайн-пространстве (на выставках, в точках продаж) для усиления продвижения.
- 18 Стратегии кросс-канального продвижения: как согласовать сообщения в соцсетях, контекстной рекламе, email и печатных материалах.
- 19 Роль партнерского маркетинга и создания экосистем (совместные акции с банками, сотовыми операторами) в комплексном продвижении.
- 20 Выставочная деятельность как инструмент интеграции офлайн-контактов и онлайн-продвижения (охват до, во время и после мероприятия).
- 21 Ключевые показатели эффективности (KPI) для разных каналов продвижения в туризме: от охвата до стоимости привлечения клиента (CAC).
- 22 Настройка сквозной аналитики для туристического сайта: отслеживание цепочки от клика по рекламе до покупки тура.
- 23 Методы А/В-тестирования в туристическом маркетинге: что тестировать (лендинги, рекламные креативы, email) и как интерпретировать результаты.
- 24 Анализ отдачи от инвестиций в маркетинг (ROMI) для турпродукта: методика расчета и факторы, влияющие на показатель.
- 25 Использование данных Google Аналитики 4 (GA4) для понимания поведения пользователей на сайте туроператора и оптимизации конверсии.
- 26 Анализ и интерпретация данных из социальных сетей: метрики вовлеченности, эффективности контента и настроений аудитории.
- 27 Методика посткампанийного анализа: как на основе данных оценить успех/неудачу и сформулировать выводы.
- 28 Принципы построения цикла непрерывного улучшения (Plan-Do-Check-Act) в маркетинговых коммуникациях турфирмы.
- 29 Алгоритм принятия решений о перераспределении рекламного бюджета между каналами на основе результатов аналитики.
- 30 Работа с гипотезами для оптимизации кампаний: как выдвигать, приоритизировать и проверять гипотезы для повышения конверсии.
- 31 Территориальный брендинг в туризме: этапы создания, инструменты продвижения и методы оценки эффективности.
- 32 Роль упаковки продукта (дизайн турпакета, сайта) и мерчандайзинга в точках продаж как инструментов коммуникации.
- 33 Особенности маркетинга впечатлений в индустрии гостеприимства и его отличие от классического товарного маркетинга.
- 34 Маркетинг для поколения Z и миллениалов: ценности, каналы коммуникации и ожидания от взаимодействия с турбрендом.
- 35 Использование больших данных (Big Data) и предиктивной аналитики для персонализации предложений и прогнозирования спроса в туризме.
- 36 Продвижение в условиях трансформации рынка: адаптация стратегий для российских туроператоров в изменившихся условиях.
- 37 Инструменты и метрики для оценки эффективности бренда дестинации (социальная, коммуникативная, экономическая составляющие).
- 38 Психологические аспекты в маркетинговых коммуникациях туризма: как работать с эмоциями, страхами и ожиданиями клиента.
- 39 Особенности B2B-продвижения в туризме: коммуникация с турагентствами, инструменты и оценка эффективности.
- 40 Этические вызовы в цифровом маркетинге туризма: работа с персональными данными, достоверность отзывов и информационная прозрачность.

5.3. Фонд оценочных средств

1. Тестирование (закрепление знаний по ОПК 4 (индикаторы ОПК - 4.1, ОПК 4.2))
 1. Основной целью маркетинговых исследований в туризме является:
 - a) Максимизация прибыли в краткосрочном периоде.
 - b) Снижение операционных издержек предприятия.
 - c) Сбор и анализ информации для снижения неопределенности при принятии управленческих решений.
 - d) Разработка рекламных слоганов и креативных концепций.
2. К вторичным (кабинетным) маркетинговым исследованиям относится:
 - a) Фокус-группа с потенциальными туристами.
 - b) Эксперимент по изменению цен на пакетный тур.
 - c) Анализ отчетов Всемирной туристской организации (UNWTO).
 - d) Наблюдение за поведением гостей в холле отеля.
3. Структура туристского рынка в территориальном разрезе НЕ включает:
 - a) Рынок выездного туризма.
 - b) Рынок массового туризма.

- с) Рынок внутреннего туризма.
 d) Рынок въездного туризма.
4. К какому компоненту туристского рынка относится деятельность туроператоров и турагентов?
 a) Субъекты рынка (продавцы).
 b) Продукты и услуги.
 c) Процессы.
 d) Инфраструктура рынка.
5. Маркетинговая информационная система (МИС) туристского предприятия – это:
 a) Программное обеспечение для ведения бухгалтерского учета.
 b) Система конкурентной разведки.
 c) Постоянно действующая структура взаимодействия людей, оборудования и методов для сбора, обработки и распределения информации.
 d) База данных лояльных клиентов (CRM).
6. К внутренним источникам информации для МИС относится:
 a) Данные государственной статистики о въезде туристов.
 b) Отчеты маркетинговых агентств (например, GfK).
 c) Статистика бронирований из собственной PMS (Property Management System) отеля.
 d) Обзоры конкурентов в специализированных СМИ.
7. Синдикативные (многоклиентские) маркетинговые исследования – это:
 a) Исследования, проводимые силами собственного маркетингового отдела.
 b) Стандартизированные исследования, результаты которых продаются нескольким компаниям-подписчикам.
 c) Глубинные интервью с топ-менеджерами компании.
 d) Исследования, заказанные государственными органами.
8. Метод полевого исследования, основанный на непосредственном визуальном контакте с объектом, – это:
 a) Контент-анализ.
 b) Наблюдение.
 c) Эксперимент.
 d) Панельный опрос.
9. Какая из перечисленных методик НЕ является методом кабинетного исследования?
 a) Мета-анализ.
 b) PEST-анализ.
 c) Онлайн-опрос на сайте компании.
 d) Анализ патентов и технической документации.
10. Ключевой параметр для сегментации потребителей туруслуг по поведенческому признаку – это:
 a) Уровень дохода.
 b) Искомые выгоды (отдых, приключения, образование).
 c) Возраст и семейное положение.
 d) Регион проживания.
11. При анализе конкурентной среды по модели М. Портера фактор «Угроза появления продуктов-заменителей» в туризме может быть проиллюстрирован:
 a) Открытием нового отеля-конкурента.
 b) Ростом популярности ремонта на даче вместо поездки на курорт.
 c) Усилением влияния турагентств-посредников.
 d) Снижением покупательной способности населения.
12. Принцип «4Р» (маркетинг-микс) в классическом виде включает:
 a) Продукт, Позиционирование, Персонал, Прибыль.
 b) Продукт, Цена, Дистрибуция, Продвижение.
 c) Потребности, Потребитель, Позиция, План.
 d) Процесс, Политика, Потенциал, Презентация.
13. Проектирование туристского маршрута начинается с:
 a) Выбора транспорта между пунктами.
 b) Определения целевой аудитории и ее потребностей.
 c) Переговоров с гостиницами о квотах мест.
 d) Расчета окончательной стоимости тура.
14. К базовым моделям обслуживания в турах (тип питания) НЕ относится:
 a) All Inclusive.
 b) Bed & Breakfast.

- c) Franchise.
- d) Half Board.

15. Классическим косвенным каналом сбыта турпродукта является:

- a) Собственный call-центр туроператора.
- b) Продажа туров через сеть турагентств.
- c) Бронирование на официальном сайте отеля.
- d) Мобильное приложение авиакомпании.

16. Критерием эффективности канала сбыта может служить:

- a) Количество подписчиков в социальных сетях.
- b) Объем продаж (оборот) через канал.
- c) Узнаваемость бренда.
- d) Креативность рекламных материалов.

17. Какой цифровой канал продвижения наиболее эффективен для таргетинга на пользователей, активно ищущих конкретные туруслуги?

- a) SEO (поисковая оптимизация).
- b) Контекстная реклама (Google Ads, Яндекс.Директ).
- c) Веб-баннеры на тематических сайтах.
- d) E-mail рассылка по базе клиентов.

18. Основная цель SEO (Search Engine Optimization) – это:

- a) Быстрое привлечение трафика с помощью платных ссылок.
- b) Повышение позиций сайта в органической (неоплачиваемой) выдаче поисковых систем.
- c) Создание контента для социальных сетей.
- d) Настройка систем сквозной аналитики.

19. SMM (Social Media Marketing) в туризме в первую очередь решает задачу:

- a) Формирования имиджа и сообщества, вовлечения аудитории.
- b) Автоматизации процесса бронирования.
- c) Проведения финансовых расчетов с контрагентами.
- d) Управления персоналом гостиницы.

20. Укажите инструмент маркетинговых коммуникаций, относящийся к pull-стратегии (стратегии «притягивания»):

- a) Торговые презентации для агентств.
- b) Прямая почтовая рассылка (direct mail).
- c) Интересный контент-маркетинг в блоге, который ищут туристы.
- d) Личные продажи.

21. Сущность маркетинга в сфере гостеприимства отличается от маркетинга товаров тем, что:

- a) Здесь невозможно применение инструментов продвижения.
- b) Процесс производства и потребления услуги неразделим.
- c) Услуги можно складировать и хранить.
- d) Цена на услугу не имеет значения для потребителя.

22. Количественные маркетинговые исследования направлены на:

- a) Поиск инсайтов и глубинных мотивов потребителей.
- b) Получение статистически репрезентативных данных, измеряемых в цифрах.
- c) Разработку творческой концепции рекламной кампании.
- d) Анализ текстовых отзывов и комментариев.

23. По степени охвата рынка исследования делятся на:

- a) Качественные и количественные.
- b) Сплошные и выборочные.
- c) Первичные и вторичные.
- d) Разведочные, описательные и каузальные.

24. Рынок туристских услуг относится к типу рынка:

- a) Монополия.
- b) Чистая конкуренция.
- c) Олигополия.
- d) Монополистическая конкуренция.

25. К инфраструктуре туристского рынка можно отнести:

- a) Авиаперевозчиков.
- b) Системы глобального дистрибуции (GDS).
- c) Санатории.

d) Экскурсионные бюро.

26. Какая подсистема МИС отвечает за регулярный мониторинг внешней маркетинговой среды?

- a) Система внутренней отчетности.
- b) Система маркетинговых исследований.
- c) Система анализа маркетинговой информации.
- d) Система маркетингового наблюдения (мониторинга).

27. Примером внешнего вторичного источника маркетинговой информации является:

- a) Отчет о загрузке номерного фонда отеля за месяц.
- b) База данных клиентов турфирмы.
- c) Отраслевой журнал «Турбизнес».
- d) Протоколы продаж менеджеров.

28. Метод полевого исследования, при котором исследователь активно воздействует на факторы, – это:

- a) Опрос.
- b) Наблюдение.
- c) Эксперимент.
- d) Фокус-группа.

29. Разведочное исследование проводится, когда:

- a) Необходимо точно измерить долю рынка.
- b) Проблема неясна и требуется ее предварительное определение.
- c) Нужно установить причинно-следственные связи между переменными.
- d) Требуется описать характеристики рынка.

30. При сегментации рынка по психографическому признаку анализируют:

- a) Уровень урбанизации региона.
- b) Стиль жизни, ценности, личностные характеристики.
- c) Частоту совершения покупок туруслуг.
- d) Образование и род занятий.

31. Анализ конкурентов на микроуровне (по целевым сегментам) фокусируется на:

- a) Макроэкономических показателях страны.
- b) Прямых конкурентах, предлагающих аналогичные туры для той же аудитории.
- c) Изменениях в законодательстве о туризме.
- d) Демографических трендах.

32. В расширенный маркетинг-микс для услуг (7P) дополнительно включают:

- a) People (Люди), Process (Процесс), Physical Evidence (Физическое окружение).
- b) Partnership (Партнерство), Profit (Прибыль), Portfolio (Портфель).
- c) Position (Позиция), Priority (Приоритет), Plan (План).
- d) Potential (Потенциал), Price (Цена), Place (Место).

33. При проектировании тура выбор логистики (транспорта) зависит в первую очередь от:

- a) Личных предпочтений менеджера.
- b) Бюджета тура, расстояний, комфорта и целевой аудитории.
- c) Наличия свободных мест в любой транспортной компании.
- d) Сезонных колебаний цен только на авиабилеты.

34. Турпакет (package tour) – это:

- a) Бесплатные туристические брошюры.
- b) Набор разрозненных услуг, покупаемых туристом самостоятельно.
- c) Стандартизированный комплекс услуг (перевозка, размещение, питание и др.), продаваемый по единой цене.
- d) Документы для получения визы.

35. OTA (Online Travel Agency) – это пример:

- a) Производителя туруслуги (гостиница).
- b) Цифрового канала сбыта (онлайн-турагентство).
- c) Государственного регулятора.
- d) Транспортного оператора.

36. Прямой канал сбыта в туризме характеризуется:

- a) Отсутствием посредников между производителем и конечным потребителем.
- b) Многоуровневой системой дистрибуции.
- c) Использованием только традиционных турагентств.
- d) Низким уровнем контроля над процессом продаж со стороны поставщика.

37. Показатель CPA (Cost Per Action) в интернет-маркетинге означает:

- a) Стоимость за тысячу показов рекламы.
- b) Стоимость за один клик по рекламе.
- c) Стоимость за целевое действие (например, бронирование, заявку).
- d) Общую стоимость рекламной кампании.

38. UGC (User Generated Content) в туризме – это:

- a) Официальные фото отеля от фотографа.
- b) Контент, создаваемый и публикуемый самими туристами (отзывы, фото, видео).
- c) Рекламные статьи в журналах.
- d) Пресс-релизы компании.

39. CRM-система в туристском предприятии используется для:

- a) Автоматизации взаимоотношений с клиентами и повышения их лояльности.
- b) Разработки новых туров.
- c) Проведения маркетинговых экспериментов.
- d) Анализа глобальных конкурентов.

40. Какая из перечисленных характеристик НЕ является отличительной чертой туристской услуги?

- a) Осязаемость.
- b) Непостоянство качества.
- c) Неотделимость от источника.
- d) Невозможность хранения.

41. Какой вид исследования используется для проверки гипотез о причинно-следственных связях?

- a) Разведочное.
- b) Описательное.
- c) Каузальное.
- d) Кабинетное.

42. К какому виду туризма по направлению потока относится поездка россиянина в Турцию?

- a) Въездной.
- b) Выездной.
- c) Внутренний.
- d) Социальный.

43. Потенциальные конкуренты на туристском рынке – это:

- a) Компании, уже предлагающие идентичные туры.
- b) Компании, которые могут войти на рынок при благоприятных условиях.
- c) Поставщики услуг (гостиницы, авиакомпании).
- d) Косвенные конкуренты, предлагающие замену отдыху.

44. Ключевая функция системы анализа маркетинговой информации в МИС – это:

- a) Сбор данных из внешних источников.
- b) Хранение данных о продажах.
- c) Применение статистических методов и моделей для обработки данных.
- d) Распространение отчетов среди менеджеров.

45. К первичным данным маркетингового исследования относится информация, полученная в результате:

- a) Изучения отраслевого отчета.
- b) Опроса, специально проведенного для решения конкретной задачи.
- c) Анализа данных государственной статистики.
- d) Поиска в интернете.

46. Метод «тайный покупатель» (mystery shopping) используется для исследования:

- a) Демографических характеристик рынка.
- b) Качества обслуживания в точке продаж или оказания услуги.
- c) Эффективности рекламы на ТВ.
- d) Макроэкономических прогнозов.

47. Демографические факторы при анализе потребителей включают:

- a) Мотивы покупки и искомые выгоды.
- b) Возраст, пол, размер семьи, этап жизненного цикла семьи.
- c) Стил жизни и тип личности.
- d) Отношение к новым продуктам.

48. При анализе по модели SWOT фактор «Растущая популярность активного отдыха» для трекинговой компании является:

- a) Сильной стороной.
- b) Слабой стороной.
- c) Возможностью.
- d) Угрозой.

49. Важной особенностью разработки турпродукта является необходимость учета:

- a) Только стоимости авиаперелета.
- b) Комплексного характера услуги и согласованности всех ее элементов.
- c) Мнения только одного поставщика услуг.
- d) Стабильности спроса в течение всего года.

50. Основное назначение глобальных систем дистрибуции (GDS) – это:

- a) Продвижение туров в социальных сетях.
- b) Электронный доступ туроператоров и агентств к инвентарю авиакомпаний, отелей и т.д.
- c) Разработка экскурсионных программ.
- d) Обучение персонала.

51. Директ-маркетинг в туризме (e-mail, SMS) наиболее эффективен для работы с:

- a) Широкой несегментированной аудиторией.
- b) Собственной базой существующих и потенциальных клиентов (lead base).
- c) Поисковыми системами.
- d) Новостными СМИ.

52. KPI (ключевой показатель эффективности) для оценки контекстной рекламы может быть:

- a) Конверсия сайта.
- b) Количество просмотров рекламного ролика на YouTube.
- c) Тональность упоминаний в прессе.
- d) Уровень зарплаты менеджеров.

53. Геотаргетинг в цифровой рекламе позволяет:

- a) Показывать рекламу пользователям определенного возраста.
- b) Показывать рекламу пользователям в конкретном городе или регионе.
- c) Определять пол пользователя по его поведению.
- d) Анализировать текст объявления.

54. Преимуществом ведения корпоративного блога турфирмы является:

- a) Прямое увеличение числа номеров в отеле.
- b) Повышение экспертного статуса, улучшение SEO, привлечение трафика.
- c) Автоматизация процесса бронирования.
- d) Снижение стоимости услуг хостинга.

55. Кросс-канальный маркетинг в туризме предполагает:

- a) Использование только одного, самого эффективного канала.
- b) Согласованное взаимодействие с клиентом через несколько каналов (офис, сайт, соцсети, email).
- c) Продажу товаров, не связанных с туризмом.
- d) Концентрацию на offline-каналах.

56. Для исследования мотивации выбора тура глубинного интервью с 10-15 клиентами является:

- a) Количественным исследованием.
- b) Качественным исследованием.
- c) Экспериментом.
- d) Наблюдением.

57. Сегментирование рынка по принципу «VFR» (Visiting Friends and Relatives) относится к:

- a) Целевой сегментации по цели поездки.
- b) Демографической сегментации.
- c) Географической сегментации.
- d) Сегментации по доходу.

58. Какой аналитический инструмент используется для оценки привлекательности и конкурентной позиции отдельных направлений/продуктов в портфеле туроператора?

- a) PEST-анализ.
- b) Матрица БКГ (Boston Consulting Group).
- c) Модель 5 сил Портера.
- d) SWOT-анализ.

59. В концепцию маркетинга отношений (Relationship Marketing) в туризме в первую очередь входит:

- a) Разовая продажа самого дешевого тура.

- b) Построение долгосрочных взаимовыгодных связей с клиентами, агентствами, партнерами.
- c) Максимизация цены в каждом чеке.
- d) Игнорирование жалоб клиентов.

60. Инструмент «Google Аналитика» предоставляет данные в основном о:

- a) Погоде в странах назначения.
- b) Поведении пользователей на сайте компании (источники трафика, конверсии и т.д.).
- c) Курсах валют.
- d) Политической ситуации в мире.

1. Тестирование (закрепление знаний по ПК - 7 (индикаторы ПК- 7.1, ПК -7.2)

1. Первичным этапом планирования комплекса мероприятий по продвижению турпродукта является:

- a) Выбор рекламных площадок.
- b) Определение и анализ целевой аудитории.
- c) Утверждение рекламного бюджета.
- d) Разработка креативной концепции.

2. Ключевое сообщение (key message) коммуникационной кампании – это:

- a) Детальный перечень всех преимуществ тура.
- b) Основная идея, которую должен усвоить потребитель.
- c) Список всех используемых рекламных каналов.
- d) Финансовый план кампании.

3. Для постановки измеримых целей продвижения чаще всего используется модель:

- a) SWOT.
- b) PEST.
- c) SMART.
- d) AIDA.

4. При планировании коммуникационной кампании, медиаплан – это документ, который фиксирует:

- a) Только бюджет на креатив.
- b) Только перечень СМИ.
- c) Распределение бюджета, сроков и активностей по каналам.
- d) Только KPI для оценки.

5. Каналом офлайн-продвижения, наиболее эффективным для локального охвата и таргетинга на конкретный район города, является:

- a) Контекстная реклама.
- b) Наружная реклама (билборды, ситилайты).
- c) Email-рассылка.
- d) Таргетированная реклама во ВК.

6. Интеграция online и offline-инструментов в единой кампании предполагает:

- a) Использование только цифровых каналов.
- b) Использование только традиционных каналов.
- c) Взаимное усиление сообщений из разных каналов.
- d) Раздельное планирование бюджетов.

7. При запуске нового турпродукта на первый план в коммуникациях чаще всего выходит цель:

- a) Стимулирование повторных продаж.
- b) Формирование осведомленности (awareness).
- c) Удержание лояльных клиентов.
- d) Работа с негативными отзывами.

8. Контент-план в социальных сетях – это:

- a) Спонтанная публикация новостей.
- b) График публикаций с определенными темами, форматами и целями.
- c) Отчет о расходах на рекламу.
- d) Список блогеров для сотрудничества.

9. Какое из перечисленных действий НЕ является типичным элементом комплексного плана продвижения?

- a) Анализ целевой аудитории.
- b) Формирование бюджета.
- c) Подбор персонала для офиса.
- d) Выбор каналов коммуникации.

10. При планировании PR-кампании, направленной на формирование благоприятного имиджа компании, ключевым

каналом будут:

- a) Прямые продажи.
- b) Промо-акции со скидками.
- c) Публикации в авторитетных СМИ и блогах.
- d) Контекстная реклама по конкурентным запросам.

11. Основная задача коммуникационной политики туристского предприятия – это:

- a) Минимизация затрат на рекламу.
- b) Донесение выгод продукта до целевой аудитории для достижения бизнес-целей.
- c) Создание максимально креативного рекламного продукта.
- d) Контроль работы отдела продаж.

12. «Сезонность» как фактор влияния на продвижение в туризме предполагает:

- a) Равномерное распределение рекламного бюджета в течение года.
- b) Акцентирование коммуникаций в пиковые периоды спроса и перед ними.
- c) Полный отказ от рекламы в низкий сезон.
- d) Фокусировку только на круглогодичных направлениях.

13. Основная цель SMM (Social Media Marketing) для туристической компании – это:

- a) Только продажа туров через соцсети.
- b) Формирование сообщества, вовлечение аудитории и управление репутацией.
- c) Полная замена классического сайта.
- d) Автоматизация процесса бронирования.

14. Таргетированная реклама в социальных сетях позволяет:

- a) Показывать объявления случайной аудитории.
- b) Показывать объявления только друзьям подписчиков.
- c) Показывать объявления пользователям по заданным параметрам (интересы, гео, демография).
- d) Гарантировать клики по объявлению.

15. Контекстная реклама (Яндекс.Директ) эффективна, потому что:

- a) Показывает объявления всем подряд.
- b) Показывает объявления пользователям, которые уже ищут похожие туры или направления.
- c) Дешевле всех других видов рекламы.
- d) Не требует настройки.

16. Для увеличения охвата поста в социальной сети за счет активности самих пользователей используется:

- a) Скрытие поста.
- b) Покупка рекламы.
- c) Создание контента, провоцирующего лайки, репосты и комментарии.
- d) Удаление поста через час.

17. UGC (User Generated Content) – это:

- a) Контент, созданный рекламным агентством.
- b) Контент, созданный сотрудниками компании.
- c) Контент, созданный пользователями (отзывы, фото, видео).
- d) Купленный стоковый контент.

18. SEO (Search Engine Optimization) – это комплекс мер для:

- a) Быстрого привлечения трафика через платную рекламу.
- b) Повышения позиций сайта в органической (бесплатной) выдаче поисковых систем.
- c) Настройки внешнего вида сайта.
- d) Размещения баннеров на других сайтах.

19. Email-маркетинг в туризме наиболее эффективен для:

- a) Привлечения абсолютно новой «холодной» аудитории.
- b) Удержания и повторных продаж существующей аудитории (подписчиков, бывших клиентов).
- c) Повышения позиций в поиске.
- d) Создания имиджевого контента.

20. Крауд-маркетинг (работа на отзывах и форумах) – это инструмент для:

- a) Скрытой рекламы.
- b) Управления репутацией и влияния на решение потребителя.
- c) Настройки контекстной рекламы.
- d) Анализа финансовых отчетов.

21. Сторителлинг (storytelling) в туристическом маркетинге – это:

- a) Перечисление цен и дат вылетов.

- b) Публикация юридических документов.
- c) Подача информации через историю, эмоции и опыт.
- d) Составление сухого отчета.

22. Какой формат контента НЕ является типичным для вовлечения аудитории в социальных сетях турагентства?

- a) Прямой эфир (live) с ответами на вопросы.
- b) Опросы и голосования.
- c) Длинные публикации с техническими условиями договора.
- d) Конкурсы и розыгрыши.

23. A/B-тестирование в онлайн-продвижении – это метод, который позволяет:

- a) Увеличить бюджет в два раза.
- b) Сравнить две версии креатива или страницы, чтобы определить эффективную.
- c) Запустить рекламу одновременно в двух разных странах.
- d) Отказаться от анализа результатов.

24. При организации событийного мероприятия (презентации тура) для усиления онлайн-активности используется:

- a) Полный запрет на фото и видео.
- b) Хештег мероприятия, онлайн-трансляция, посты участников в соцсетях.
- c) Отсутствие какой-либо подготовки в соцсетях.
- d) Рассылка приглашений только по почте.

25. Контент-маркетинг стратегически нацелен на:

- a) Моментальную продажу.
- b) Привлечение трафика и построение долгосрочных отношений через полезный контент.
- c) Снижение затрат на рекламу до нуля.
- d) Увеличение количества холодных звонков.

26. Кросс-канальное продвижение предполагает, что:

- a) Каждый канал работает изолированно.
- b) Потребитель получает согласованное сообщение через разные каналы.
- c) Бюджет выделяется только на один главный канал.
- d) Используются только offline-каналы.

27. При планировании годового медиаплана обязательно учитывается:

- a) Только бюджет на январь.
- b) Сезонность спроса, ключевые события и праздники.
- c) Личные предпочтения маркетолога.
- d) Только цены на рекламу у конкурентов.

28. Инструментом offline-продвижения, который можно эффективно сопроводить online-активностью (QR-код, уникальный хештег), является:

- a) Радиореклама.
- b) Печатная полиграфия (буклеты, листовки).
- c) Холодные звонки.
- d) Внутренняя база данных клиентов.

29. Лояльность клиента после покупки тура можно повысить с помощью:

- a) Полного прекращения коммуникации.
- b) Послепродажной рассылки с полезной информацией о направлении, запроса отзыва.
- c) Игнорирования его вопросов.
- d) Рассылки рекламы конкурентов.

30. При аудите SMM-аккаунтов конкурентов в первую очередь стоит обратить внимание на:

- a) Личные страницы их сотрудников.
- b) Частоту постов, вовлеченность аудитории, форматы контента.
- c) Количество их офисов.
- d) Их финансовую отчетность.

31. «Пиар в моменте открытия» нового офиса турфирмы может включать:

- a) Только внутреннее собрание сотрудников.
- b) Приглашение местных СМИ, блогеров, розыгрыш для гостей, спецпредложение.
- c) Полное отсутствие какой-либо информации.
- d) Рекламу на федеральном ТВ.

32. Какой инструмент НЕ является типичным для интеграции онлайн и офлайн-продвижения event'а?

- a) Создание страницы-лендинга события.
- b) Продажа билетов только в кассе на входе.

с) Онлайн-регистрация гостей.

д) Анонсирование события в социальных сетях.

33. KPI (Key Performance Indicator) – это:

а) Ключевой показатель эффективности, который измеряет достижение целей.

б) Название рекламной платформы.

с) Единица креатива.

д) Вид контракта с блогером.

34. Для оценки эффективности рекламного объявления по привлечению трафика на сайт ключевым показателем является:

а) Стоимость контакта (CPC).

б) Охват (Reach).

с) CTR (Click-Through Rate – кликабельность).

д) Глубина просмотра.

35. Стоимость привлечения одного клиента (Customer Acquisition Cost, CAC) рассчитывается как:

а) Общий бюджет на маркетинг / на количество привлеченных клиентов.

б) Общая выручка / на бюджет.

с) Количество показов / на количество кликов.

д) Бюджет на креатив / на количество дизайнеров.

36. Конверсия сайта (Conversion Rate) – это:

а) Скорость загрузки сайта.

б) Отношение количества посетителей, выполнивших целевое действие, к общему числу посетителей.

с) Количество страниц на сайте.

д) Стоимость размещения сайта в поиске.

37. Воронка продаж (sales funnel) в аналитике используется для:

а) Отображения структуры затрат.

б) Визуализации пути клиента от узнавания к покупке и выявления точек оттока.

с) Планирования отпусков сотрудников.

д) Подбора цветовой гаммы сайта.

38. Инструментом веб-аналитики, предоставляющим детальные данные о поведении пользователей на сайте, является:

а) Microsoft Word.

б) Яндекс.Метрика.

с) Adobe Photoshop.

д) CRM-система.

39. Высокий показатель «отказов» (Bounce Rate) на посадочной странице тура может говорить о:

а) Высокой релевантности рекламы.

б) Низкой скорости интернета у пользователя.

с) Несоответствии контента ожиданиям пользователя или плохом UX.

д) Успешной конверсии.

40. ROMI (Return on Marketing Investment) – это показатель, который оценивает:

а) Узнаваемость бренда.

б) Окупаемость инвестиций в маркетинг.

с) Активность в соцсетях.

д) Количество упоминаний в СМИ.

41. Для оценки вовлеченности аудитории в социальных сетях используются показатели:

а) ER (Engagement Rate), лайки, комментарии, репосты.

б) Только количество подписчиков.

с) Только стоимость рекламы.

д) Количество сотрудников в отделе.

42. Анализ каналов привлечения трафика (source/medium) в аналитике позволяет определить:

а) Любимый цвет вашей ЦА.

б) Какие каналы (соцсети, поиск, реклама) приводят больше всего посетителей и заявок.

с) Рейтинг отелей.

д) Курс валют.

43. Если стоимость лида (заявки) из контекстной рекламы значительно выше, чем из социальных сетей, это может означать, что:

а) Соцсети всегда эффективнее.

б) Лиды из контекстной рекламы могут быть качественнее и ближе к покупке.

с) Настройка рекламы неверна.

d) Нужно полностью отказаться от контекстной рекламы.

44. Heatmap («тепловая карта») – это инструмент аналитики, который показывает:

- a) Погоду в стране назначения.
- b) На какие области страницы пользователи чаще всего кликают и как scrollят.
- c) Температуру сервера.
- d) Эмоциональный накал комментариев.

45. Ключевая задача этапа подготовки (pre-production) коммуникационной кампании:

- a) Анализ результатов.
- b) Создание всего креатива и материалов, утверждение планов.
- c) Отправка всех отчетов.
- d) Наем новых сотрудников.

46. Основная цель анализа результатов маркетинговой коммуникации – это:

- a) Оправдать потраченный бюджет.
- b) Получить данные для принятия решений по оптимизации будущих кампаний.
- c) Увеличить количество отчетов.
- d) Доказать эффективность работы отдела.

47. Если анализ показал низкую конверсию из трафика социальных сетей, первым гипотетическим действием по коррективке может быть:

- a) Увеличение бюджета на этот же канал в 10 раз.
- b) Анализ и улучшение посадочной страницы, на которую ведет реклама.
- c) Полное прекращение активности в соцсетях.
- d) Игнорирование показателя.

48. Методика планирования корректирующих мероприятий предполагает последовательность:

- a) Действие -> Анализ -> Постановка гипотезы.
- b) Анализ данных -> Формулировка гипотезы -> Планирование и тестирование изменений.
- c) Увольнение сотрудника -> Найм нового.
- d) Увеличение бюджета -> Ожидание результата.

49. Постоянный мониторинг KPI и оперативная корректировка кампаний (например, ставок в рекламе) возможны благодаря:

- a) Интуиции маркетолога.
- b) Возможностям цифровых рекламных кабинетов и систем аналитики в реальном времени.
- c) Ежеквартальным отчетам.
- d) Советам коллег из смежного отдела.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Практическая работа
Тестовые задания
Контрольная работа
Доклад на заданную тему
Вопросы для подготовки к зачету
Вопросы и задания для подготовки к экзамену

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.

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	Емелин С. В.	Организация туроператорских услуг: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л1.2	Ларионова О. А.	Ценообразование. Методы ценообразования: учебное пособие	Рязань: РГРТУ, 2022
Л1.3	Пенькова И. В., Овсянко М. Д.	Онлайн-маркетинг в социально-культурной сфере: учебное пособие	Санкт-Петербург: СПбГУП, 2024
Л1.4	Чернышева А. М., Якубова Т. Н.	Маркетинговые исследования и ситуационный анализ: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л1.5	Карпова С. В., Мхитарян С. В., Козлова Н. П., Леднев М. В., Розанова Т. П., Солдатов Н. Ф., Тультаев Т. А.	Маркетинг услуг: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л1.6	Божук С. Г.	Маркетинговые исследования: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
6.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Восколович Н. А.	Маркетинг туристских услуг: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.2	Пименова Н. Б., Горбушина Н. В.	Ценообразование: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности 38.05.01 «экономическая безопасность»	Ижевск: УдГАУ, 2015
Л2.3	Герасимова К. Г., Гюль Д. В., Финкельштейн И. Е.	Маркетинговые коммуникации: социологическое обеспечение и практическая реализация: учебное пособие	Самара: Самарский университет, 2022
Л2.4	Асланова И. В.	Цифровой маркетинг: учебное пособие	Новосибирск: НГТУ, 2022
Л2.5	Амирова Д. Р., Духанина Е. В., Зубков А. Б., Коробкова Н. А., Николаев Б. В.	Цифровой маркетинг: учебник	Москва: МУИВ, 2024
Л2.6	Петрова О. А.	Реклама и связи с общественностью в Интернете. Курс лекций для студентов бакалавриата по направлению подготовки 42.03.01 «Реклама и связи с общественностью» всех форм обучения	Красноярск: СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 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 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.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
7.2	

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.

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.

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 **Организация туристской 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	3 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	108	Виды контроля в семестрах:	
в том числе:		зачеты 5	
аудиторные занятия	51		
самостоятельная работа	57		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс> , <Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
Неделя	17 2/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	34	34	34	34
Индивидуальные занятия	1	1	1	1
Итого ауд.	51	51	51	51
Контактная работа	51	51	51	51
Сам. работа	57	57	57	57
Итого	108	108	108	108

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	формирование у студентов системных теоретических знаний и практических компетенций для эффективной организации, планирования и управления деятельностью предприятий туристской индустрии в современных рыночных условиях.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.О
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

ОПК-3: Способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности

ОПК-3.1: Оценивает качество оказания туристских услуг с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон

Знать:

современные методологии и стандарты для оценки качества услуг и обработки обратной связи.

Уметь:

системно собирать и анализировать данные от потребителей (опросы, жалобы, отзывы) и стейкхолдеров для выявления отклонений в качестве.

Владеть:

практическими навыками проведения аудита качества сервиса и составления аналитических отчетов для принятия корректирующих мер.

ОПК-3.2: Обеспечивает требуемое качество процессов оказания туристских услуг в соответствии с международными и национальными стандартами

Знать:

структуру и ключевые требования международных (ISO) и национальных стандартов к процессам в туристской индустрии.

Уметь:

разрабатывать и внедрять регламенты и технологические карты процессов, обеспечивающие соответствие услуг установленным нормативам.

Владеть:

инструментами внутреннего контроля и мониторинга для поддержания стабильного качества на всех этапах оказания услуги.

ОПК-7: Способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности

ОПК-7.1: Обеспечивает безопасность обслуживания потребителей туристских услуг

Знать:

перечень и содержание нормативно-правовых актов, регулирующих обеспечение безопасности потребителей туристских услуг (ФЗ «Об основах туристской деятельности», технические регламенты, отраслевые стандарты безопасности).

Уметь:

разрабатывать и реализовывать планы мероприятий по обеспечению безопасности туристов на всех этапах оказания услуги (транспортировка, размещение, экскурсионное обслуживание).

Владеть:

методиками идентификации, оценки и минимизации рисков для жизни и здоровья потребителей при организации туров и экскурсий.

ОПК-7.2: Соблюдает требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности

Знать:

систему государственных нормативных требований охраны труда, правила и инструкции по технике безопасности,

специфичные для различных подразделений туристского предприятия (офис, транспортный отдел, служба приема и размещения).
Уметь: организовывать рабочие места и процессы в подразделениях в строгом соответствии с установленными требованиями охраны труда и техники безопасности.
Владеть: навыками проведения вводного и первичного инструктажей на рабочем месте, а также контроля за соблюдением персоналом правил безопасного выполнения трудовых функций.

ПК-1: Способен организовать работу исполнителей, принимать решения об организации туристской деятельности

ПК-1.1: Осуществляет подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности

Знать: современные методы и технологии подбора и оценки персонала (ассесмент-центр, структурированное интервью), специфику профессиональных компетенций для различных должностей в туристской индустрии.
Уметь: формулировать профиль должности (требования к кандидату), анализировать резюме, проводить эффективные собеседования для отбора наиболее подходящих кандидатов.
Владеть: Владеть: техникой оценки профессиональных навыков соискателей, методами адаптации новых сотрудников в организацию.

ПК-1.2: Осуществляет руководство трудовым коллективом, хозяйственными и финансово-экономическими процессами туристской организации

Знать: основные теории и стили руководства, принципы мотивации персонала, основы управления хозяйственной деятельностью и финансовыми потоками туристского предприятия.
Уметь: ставить задачи перед подчиненными, делегировать полномочия, контролировать исполнение, а также анализировать операционные и финансовые показатели для принятия управленческих решений.
Владеть: инструментами оперативного управления коллективом (планирование, координация, разрешение конфликтов) и навыками чтения базовой управленческой отчетности (отчет о доходах и расходах, бюджет движения денежных средств).

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции
	Раздел 1. История, понятия и формы туризма			
1.1	История развития мирового туризма /Тема/	5	0	
1.2	История развития мирового туризма /Лек/	5	4	ОПК-3.1-31 ОПК-3.1-У1 ОПК-3.1-В1 ОПК-3.2-31 ОПК-3.2-У1 ОПК-3.2-В1
1.3	История развития мирового туризма /Пр/	5	4	ОПК-3.1-31 ОПК-3.1-У1 ОПК-3.1-В1 ОПК-3.2-31 ОПК-3.2-У1 ОПК-3.2-В1

1.4	История развития мирового туризма /Ср/	5	6	ОПК-3.1-31 ОПК-3.1-У1 ОПК-3.1-В1 ОПК-3.2-31 ОПК-3.2-У1 ОПК-3.2-В1
1.5	Основы и типологии современного туризма /Тема/	5	0	
1.6	Основы и типологии современного туризма /Лек/	5	2	ПК-1.2-31 ПК-1.2-У1 ПК-1.2-В1
1.7	Основы и типологии современного туризма /Пр/	5	4	ПК-1.2-31 ПК-1.2-У1 ПК-1.2-В1
1.8	Основы и типологии современного туризма /Ср/	5	8	ПК-1.2-31 ПК-1.2-У1 ПК-1.2-В1
1.9	Правовые основы туристской деятельности /Тема/	5	0	
1.10	Правовые основы туристской деятельности /Лек/	5	2	ОПК-7.1-31 ОПК-7.1-У1 ОПК-7.1-В1 ОПК-7.2-31 ОПК-7.2-У1 ОПК-7.2-В1
1.11	Правовые основы туристской деятельности /Пр/	5	6	ОПК-7.1-31 ОПК-7.1-У1 ОПК-7.1-В1 ОПК-7.2-31 ОПК-7.2-У1 ОПК-7.2-В1
1.12	Правовые основы туристской деятельности /Ср/	5	8	ОПК-7.1-31 ОПК-7.1-У1 ОПК-7.1-В1 ОПК-7.2-31 ОПК-7.2-У1 ОПК-7.2-В1
1.13	Обеспечение безопасности в туризме /Тема/	5	0	
1.14	Обеспечение безопасности в туризме /Лек/	5	2	ОПК-3.2-31 ОПК-3.2-У1 ОПК-3.2-В1
1.15	Обеспечение безопасности в туризме /Пр/	5	4	ОПК-3.2-31 ОПК-3.2-У1 ОПК-3.2-В1
1.16	Обеспечение безопасности в туризме /Ср/	5	6	ОПК-3.2-31 ОПК-3.2-У1 ОПК-3.2-В1
	Раздел 2. Операционно-технологическое и инфраструктурное обеспечение туристской деятельности			
2.1	Туристские формальности /Тема/	5	0	

2.2	Туристские формальности /Лек/	5	2	ОПК-3.1-31 ОПК-3.1-У1 ОПК-3.1-В1 ОПК-3.2-31 ОПК-3.2-У1 ОПК-3.2-В1
2.3	Туристские формальности /Пр/	5	4	ОПК-3.1-31 ОПК-3.1-У1 ОПК-3.1-В1 ОПК-3.2-31 ОПК-3.2-У1 ОПК-3.2-В1
2.4	Туристские формальности /Ср/	5	2	ОПК-3.1-31 ОПК-3.1-У1 ОПК-3.1-В1 ОПК-3.2-31 ОПК-3.2-У1 ОПК-3.2-В1
2.5	Информационные и финансовые технологии в туризме /Тема/	5	0	
2.6	Информационные и финансовые технологии в туризме /Лек/	5	2	ПК-1.1-31 ПК-1.1-У1 ПК-1.1-В1
2.7	Информационные и финансовые технологии в туризме /Пр/	5	4	ПК-1.1-31 ПК-1.1-У1 ПК-1.1-В1
2.8	Информационные и финансовые технологии в туризме /Ср/	5	2	ПК-1.1-31 ПК-1.1-У1 ПК-1.1-В1
2.9	Сегменты туристской индустрии: размещение, питание, транспорт, досуг /Тема/	5	0	
2.10	Сегменты туристской индустрии: размещение, питание, транспорт, досуг /Лек/	5	1	ОПК-3.2-31 ОПК-3.2-У1 ОПК-3.2-В1 ОПК-7.2-31 ОПК-7.2-У1 ОПК-7.2-В1
2.11	Сегменты туристской индустрии: размещение, питание, транспорт, досуг /Пр/	5	2	ОПК-3.2-31 ОПК-3.2-У1 ОПК-7.2-31 ОПК-7.2-У1 ОПК-7.2-В1
2.12	Сегменты туристской индустрии: размещение, питание, транспорт, досуг /Ср/	5	10	ОПК-3.2-31 ОПК-3.2-У1 ОПК-3.2-В1 ОПК-7.2-31 ОПК-7.2-У1 ОПК-7.2-В1
2.13	Туристский регион: ресурсы и развитие /Тема/	5	0	

2.14	Туристский регион: ресурсы и развитие /Лек/	5	1	ОПК-3.1-З1 ОПК-3.1-У1 ОПК-3.1-В1
2.15	Туристский регион: ресурсы и развитие /Пр/	5	6	ОПК-3.1-З1 ОПК-3.1-У1 ОПК-3.1-В1
2.16	Туристский регион: ресурсы и развитие /Ср/	5	15	ОПК-3.1-З1 ОПК-3.1-У1 ОПК-3.1-В1
	Раздел 3. Итоговый контроль			
3.1	Экзамен /Тема/	5	0	
3.2	Зачет /Зачёт/	5	0	ОПК-3.1-З1 ОПК-3.1-У1 ОПК-3.1-В1 ОПК-3.2-З1 ОПК-3.2-У1 ОПК-3.2-В1 ОПК-7.1-З1 ОПК-7.1-У1 ОПК-7.1-В1 ОПК-7.2-З1 ОПК-7.2-У1 ОПК-7.2-В1 ПК-1.1-З1 ПК-1.1-У1 ПК-1.1-В1 ПК-1.2-З1 ПК-1.2-У1 ПК-1.2-В1
	Раздел 4. ИЗ			
4.1	ИЗ /Тема/	5	0	
4.2	ИЗ /ИЗ/	5	1	ОПК-3.1-З1 ОПК-3.1-У1 ОПК-3.1-В1 ОПК-3.2-З1 ОПК-3.2-У1 ОПК-3.2-В1 ОПК-7.1-З1 ОПК-7.1-У1 ОПК-7.1-В1 ОПК-7.2-З1 ОПК-7.2-У1 ОПК-7.2-В1 ПК-1.1-З1 ПК-1.1-У1 ПК-1.1-В1 ПК-1.2-З1 ПК-1.2-У1 ПК-1.2-В1

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

ВОПРОСЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ (ДОКЛАДЫ)

Тема 1: История развития мирового туризма

1. Феномен «Гран-туров» аристократии XVII-XVIII вв.: цели, маршруты и влияние на формирование туристской инфраструктуры.
2. Томас Кук как родоначальник массового организованного туризма: инновации и их экономические последствия.
3. «Чартерная революция» и появление пакетных туров (package tours) во второй половине XX века как драйверы массовизации туризма.
4. Современные мегатренды: влияние low-cost авиакомпаний и sharing economy (Airbnb) на структуру туристского рынка.
5. Специфика и ключевые векторы развития отечественного туризма в условиях импортозамещения и санкционного давления.

Тема 2: Основы и типологии современного туризма

1. Сравнительный анализ делового (MICE) и рекреационного туризма: экономические модели и целевая аудитория.
2. Психографические типологии туристов (по П. Пирог, В.И. Кружалину) и их применение в маркетинге турпродуктов.
3. Индивидуальный туризм (FIT) vs. пакетный тур: сравнительный анализ преимуществ, недостатков и целевых групп.
4. Нишевые формы туризма как ответ на запросы современного потребителя: дайвинг-туры, гастрономические путешествия, фото-сафари.
5. Понятие «трансформационного туризма» (transformational travel): сущность, отличия от экологического и wellness-туризма.

Тема 3: Правовые основы туристской деятельности

1. Финансовое обеспечение (банковская гарантия/страхование) как ключевой инструмент защиты прав туристов по ФЗ «Об основах туристской деятельности».
2. Правовой статус электронного договора на оказание туристских услуг: проблемы и практика применения.
3. Роль Единого федерального реестра туроператоров (ЕФРТ) в регулировании рынка и защите потребителей.
4. Анализ типовых претензионных ситуаций «туроператор – турист» и механизмы их досудебного урегулирования.
5. Региональное законодательство в сфере туризма (на примере конкретного субъекта РФ): цели, меры поддержки и эффективность.

Тема 4: Обеспечение безопасности в туризме

1. Кризис-менеджмент в туроператорской компании: план действий при возникновении ЧС в стране пребывания туристов.
2. Стандартизация безопасности в средствах размещения: требования национальных ГОСТов и международных систем сертификации (звезды, категории).
3. Оценка и страхование профессиональных рисков в деятельности туроператора (риск отмены тура, ответственность перед клиентом).
4. Технологические решения для обеспечения безопасности туристов: трекары, мобильные приложения экстренной связи, системы видеонаблюдения.
5. Медицинское страхование выезжающих за рубеж: объем покрытия, типичные исключения и порядок взаимодействия со страховой компанией при наступлении страхового случая.

Тема 5: Туристские формальности

1. Биометрические паспорта и перспективы отказа от виз: глобальные тренды в паспортно-визовых формальностях.
2. Специфика получения шенгенской визы для разных категорий заявителей (туристы, бизнесмены, студенты).
3. Таможенные ограничения на ввоз/вывоз культурных ценностей, лекарственных средств и продуктов питания: сравнительный анализ правил разных стран.
4. Процедура санитарно-карантинного контроля в аэропортах в эпоху пандемий: новые формальности и их влияние на туристские потоки.
5. Организация безвизовых групповых поездок по межправительственным соглашениям (например, Китай): документальное сопровождение и ответственность сопровождающего.

Тема 6: Информационные и финансовые технологии в туризме

1. Принципы работы и сравнительный анализ основных глобальных дистрибьюторских систем (GDS): Amadeus, Sabre, Travelport.
2. Отечественные платформы бронирования (OneTwoTrip, Tutu.ru) и агрегаторы (Ostrovok.ru) как альтернатива международным системам.
3. Дорожные чеки vs. банковские карты: сравнительный анализ безопасности, удобства и стоимости использования в поездках.
4. Цифровой кошелек и криптовалюты: потенциал и ограничения для использования в международном туризме.
5. Влияние социальных сетей (Instagram, TikTok) и user-generated content (UGC) на процесс принятия решения о покупке тура.

Тема 7: Сегменты туристской индустрии

1. Альтернативные средства размещения (хостелы, апартаменты, кемпинги) vs. традиционные отели: конкурентные преимущества и целевая аудитория.
2. Технологии обслуживания в предприятиях питания туристской индустрии: от систем автоматизации (POS-системы) до

роботизации.

3. Роль круизного туризма в структуре туристической индустрии: особенности организации, целевая аудитория и экономика.
4. Создание и продвижение событийных туров (фестивали, спортивные соревнования): роль анимации и досуга.
5. Документооборот в авиационных перевозках: электронные билеты (e-ticket), правила тарификации и условия договора воздушной перевозки.

Тема 8: Туристский регион: ресурсы и управление

Геоинформационные системы (ГИС) и анализ больших данных (Big Data) в управлении туристскими ресурсами и потоками. Природно-климатические ресурсы как основа формирования всесезонного туристского кластера.

Особо охраняемые природные территории (ООПТ) в системе экологического и познавательного туризма.

Факторный анализ развития внутреннего туризма в регионе на современном этапе.

Методы оценки экономического вклада туризма в развитие региона: мультипликатор, ВРП и занятость.

Практическая работа (Задачи для текущего контроля знаний)

Задание 1. По теме «История развития мирового туризма»

Ситуация: В 1841 году Томас Кук организовал поездку 570 человек на поезде. Это считается началом массового организованного туризма.

Вопрос: Назовите два ключевых признака, которые отличают организованный туризм Томаса Кука от путешествий аристократов в рамках «Гран-тура».

Ответ:

1. Массовость и доступность: Тур Томаса Кука был предназначен для большого количества рядовых граждан по доступной цене, а не для узкого круга аристократии.
2. Комплексность организации: Кук одновременно организовал транспортировку, питание и программу для большой группы, выступая как первый туроператор, в то время как «Гран-туры» были индивидуальными.

Задание 2. По теме «Основы и типологии современного туризма»

Ситуация: Клиент хочет поехать в горы, чтобы пройти сложный маршрут с восхождением, проживать в палатках и изучать местную флору.

Вопрос: К каким двум видам туризма по цели поездки можно отнести это путешествие согласно классификации? Поясните свой ответ.

Ответ:

Это спортивный туризм (активное передвижение, восхождение) и экологический туризм (изучение природы с минимальным воздействием на окружающую среду, проживание в палатках).

Задание 3. По теме «Правовые основы туристской деятельности»

Ситуация: Гражданин Иванов купил путёвку у туроператора «Мир». Оплатил полную стоимость, но за две недели до вылета фирма объявила о банкротстве и прекратила работу.

Вопрос: Куда должен обратиться Иванов для возврата своих денег в первую очередь? На каком основании он имеет на это право согласно ФЗ «Об основах туристской деятельности»?

Ответ:

Иванов должен обратиться в страховую компанию (или банк), выдавшую туроператору финансовое обеспечение (гарантию). Право на возмещение возникает потому, что финансовое обеспечение является гарантией исполнения обязательств туроператора перед туристом в случае неисполнения договора.

Задание 4. По теме «Туристские формальности»

Ситуация: Гражданка России Петрова планирует недельную шопинг-поездку в Милан (Италия).

Вопрос: Перечислите три основных документа, которые ей необходимо оформить или проверить перед этой поездкой, учитывая, что Италия входит в Шенгенскую зону.

Ответ:

1. Действительный заграничный паспорт.
2. Шенгенская виза (оформляется в визовом центре или консульстве Италии).
3. Полис медицинского страхования для выезжающих за рубеж (обязательное требование для получения визы).

Задание 5. По теме «Сегменты туристской индустрии»

Ситуация: Туроператор формирует пакетный летний тур «Отдых в Сочи» на 10 дней.

Вопрос: Назовите три ключевых сегмента туристской индустрии, услуги которых обязательно будут включены в стоимость этого пакетного тура, и приведите пример по каждому сегменту.

Ответ:

1. Транспортные услуги: Авиа- или ж/д билеты Москва – Сочи – Москва.
2. Услуги размещения: Проживание в конкретном отеле или санатории.
3. Услуги питания: Завтраки (или другое питание) в отеле по выбранному типу.

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Феномен «Гран-туров» в истории туризма.
2. Роль Томаса Кука в становлении массового туризма.
3. Чартерные перевозки и пакетные туры.

4. Влияние лоукостов и платформ аренды жилья на туриндурию.
5. Особенности развития туризма в России в современных условиях.
6. Классификация туризма по цели поездки.
7. Основные типологии потребителей туруслуг.
8. Сравнение индивидуального и пакетного туризма.
9. Современные нишевые виды туризма.
10. Сущность трансформационного туризма.
11. Финансовое обеспечение туроператора как защита прав туристов.
12. Закон «Об основах туристской деятельности»: ключевые аспекты.
13. Единый федеральный реестр туроператоров (ЕФРТ).
14. Права туриста и досудебное урегулирование споров.
15. Региональное регулирование туристской деятельности.
16. Безопасность туристов: государственное регулирование.
17. Стандарты безопасности в средствах размещения.
18. Управление рисками в туроператорской деятельности.
19. Технологии обеспечения безопасности в путешествиях.
20. Медицинское страхование для выезжающих за рубеж.
21. Паспортные и визовые формальности.
22. Таможенные правила для туристов.
23. Санитарно-эпидемиологический контроль в туризме.
24. Организация безвизовых групповых поездок.
25. Глобальные системы бронирования (GDS) в туризме.
26. Онлайн-платформы бронирования и продажи туров.
27. Банковские услуги и способы оплаты в туризме.
28. Влияние социальных сетей на выбор тура.
29. Основные сегменты туристской индустрии.
30. Классификация средств размещения.
31. Предприятия питания в туриндурии.
32. Транспортное обеспечение туризма.
33. Организация досуга в туризме.
34. Туристско-рекреационные ресурсы региона.
35. Особо охраняемые природные территории в туризме.
36. Факторы развития внутреннего туризма.
37. Экономический вклад туризма в развитие региона.

5.2. Темы письменных работ

Темы рефератов

1. Эволюция туристских формальностей: от бумажных виз к биометрическому контролю.
2. Анализ современных систем бронирования туруслуг и их влияние на потребительский выбор.
3. Правовое регулирование отношений туроператора и туриста в РФ: анализ типовых конфликтов.
4. Роль страхования в минимизации рисков для туристов и туроператоров.
5. Сравнительный анализ пакетного (package tour) и индивидуализированного (FIT) туризма.
6. Особенности развития делового туризма (MICE) в условиях цифровизации.
7. Тенденции развития экологического туризма в России и мире.
8. Влияние стейкхолдеров на развитие туристского назначения (на примере конкретного региона).
9. Государственная поддержка туриндурии: механизмы и эффективность.
10. Социально-экономическое воздействие крупного туристского события на город (на примере фестиваля или спортивных соревнований).
11. Эволюция гостиничного сервиса: от традиционных отелей к альтернативным средствам размещения.
12. Гастрономический туризм как фактор повышения привлекательности региона.
13. Применение больших данных (Big Data) и ГИС-технологий в управлении туристскими потоками.
14. Анализ поведения современного туриста в цифровой среде: роль социальных сетей и онлайн-отзывов.
15. Оценка вклада туризма в экономику региона на основе показателя мультипликативного эффекта.

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

Индивидуальные задания (ИЗ)

1. Проект «Тур выходного дня»

Разработайте концепцию тура выходного дня (2 дня/1 ночь) в выбранном вами городе России. Включите:

- Целевую аудиторию и уникальное предложение (УТП).
- Программу по дням с таймингом.
- Расчет примерной стоимости на человека (трансфер, проживание, питание, экскурсии).
- План продвижения в социальных сетях.

2. Проект «Клиентский путь туриста»

Смоделируйте путь клиента от поиска тура до возвращения из путешествия. Создайте:

- Карту взаимодействия с турфирмой (офлайн/онлайн).
- Чек-листы документов для каждого этапа.
- Шаблоны ключевых коммуникаций (подтверждение брони, инструктаж, обратная связь).

3. Проект «Анализ конкурентного предложения»

Проведите сравнительный анализ двух похожих туров (например, в Турцию или Сочи) от разных туроператоров.

Представьте:

- Сравнительную таблицу по ценам, услугам, условиям.
- Выявление сильных и слабых сторон каждого тура.
- Рекомендации по улучшению одного из пакетов.

4. Проект «Разработка пакета услуг для корпоративного клиента»

Предложите пакет услуг для корпоративного мероприятия (тимбилдинг, конференция) на 20 человек. Включите:

- Варианты локаций и их сравнение.
- Смету расходов с разбивкой по статьям.
- План логистики и страхования участников.

5. Проект «Создание рекламной кампании для нового тура»

Разработайте рекламную кампанию для запуска нового туристического продукта. Подготовьте:

- Креативную концепцию и слоганы.
- План размещения в digital-среде (таргетированная реклама, блогеры, контент-план).
- Расчет бюджета и KPI для оценки эффективности.

6. Проект «Оптимизация процесса бронирования»

Проанализируйте типичный процесс бронирования тура и предложите решения для его оптимизации. Опишите:

- «Узкие места» в работе менеджера.
- Инструменты автоматизации (CRM, онлайн-оплата, чат-боты).
- Экономический эффект от внедрения изменений.

7. Проект «Тур для специфической целевой аудитории»

Создайте тур для нишевой аудитории (например, «гастрономический тур для веганов», «исторический тур для школьников», «йога-тур»). Включите:

- Анализ потребностей аудитории.
- Детализированную программу с акцентом на специфику.
- Партнеров и поставщиков, соответствующих запросам.

8. Проект «Правовое сопровождение тура»

Разработайте пакет документов для типового тура. Подготовьте:

- Шаблон договора с клиентом с комментариями ключевых пунктов.
- Информационный листок для туриста.
- Чек-лист по визовым требованиям для выбранного направления.

Критерии оценки проектов:

1. Полнота и реалистичность разработки.
2. Учет рыночных тенденций и потребностей клиента.
3. Качество визуального оформления и структуры.
4. Экономическая обоснованность расчетов.
5. Практическая применимость предложенных решений.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1 (Классификация туризма)

Задание: Определите вид туризма для каждого случая:

1. Семья поехала на море в санаторий по путёвке.
2. Фрилансер уехал на месяц работать из отеля в горах.

3. Группа энтузиастов отправилась в экспедицию для наблюдения за птицами.

Ответ:

4. Лечебно-оздоровительный (санаторий) и рекреационный (море) туризм.

5. Рабочий туризм (workation) – смесь делового и рекреационного.

6. Научный (орнитологическая экспедиция) и экологический туризм.

Задание 2 (Правовые основы)

Задание: Турист обнаружил, что в отеле нет бассейна, хотя он был указан в описании тура. Куда и в какой срок он должен подать письменную претензию туроператору?

Ответ: В адрес туроператора, а срок подачи претензии составляет 20 дней с даты окончания действия договора (оказания услуги), согласно ФЗ «Об основах туристской деятельности» (ст. 10).

Задание 3 (Финансовые технологии)

Задание: Почему при оплате отеля за рубежом банковской картой выгоднее выбирать оплату в местной валюте (например, в евро), а не в рублях по курсу банка-эквайера?

Ответ: При выборе оплаты в рублях («динамической конвертации») применяется невыгодный курс банка-эквайера (обычно на 3-5% выше рыночного). Оплата в местной валюте позволяет провести конвертацию по курсу вашего банка, который часто выгоднее.

Задание 4 (Экономика туризма)

Задание: Гостиница в историческом центре продаёт стандартный номер за 6000 руб./сутки, а такая же гостиница на окраине – за 4000 руб. Объясните разницу в цене одним экономическим термином.

Ответ: Разница формируется за счёт туристской ренты – дополнительного дохода за уникальное местоположение (близость к достопримечательностям).

Задание 5 (Формальности)

Задание: Турист летит через Стамбул в Париж с 8-часовой стыковкой. Нужна ли ему турецкая транзитная виза, если он не будет выходить из транзитной зоны аэропорта?

Ответ: Нет, не нужна. Для транзита без выхода в город виза не требуется согласно международным авиационным правилам и визовой политике Турции (при условии, что рейсы оформлены одним билетом).

Тест к зачету

1. Кем был Томас Кук в истории туризма?

- А) Первым туристом, обогнувшим земной шар
- Б) Изобретателем паровоза
- В) Организатором первого коммерческого группового тура
- Г) Первым руководителем Всемирной туристской организации

2. Какой Федеральный закон является основным для регулирования туризма в РФ?

- А) «О защите прав потребителей»
- Б) «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»
- В) «О рекламе»
- Г) «О лицензировании отдельных видов деятельности»

3. Что такое MICE-туризм?

- А) Медицинский туризм
- Б) Деловой туризм (встречи, инсентивы, конференции, выставки)
- В) Молодежный туризм
- Г) Горнолыжный туризм

4. Как называется документ, подтверждающий договоренность о бронировании места в отеле?

- А) Туристский ваучер
- Б) Подтверждение бронирования (ваучер)
- В) Авиабилет
- Г) Страховой полис

5. Что означает аббревиатура GDS в туризме?

- А) General Delivery Service
- Б) Global Distribution System (глобальная дистрибьюторская система)
- В) Governmental Data System
- Г) General Discount System

6. Какой вид страхования является обязательным для получения шенгенской визы?

- А) Страхование багажа
- Б) Медицинское страхование для выезжающих за рубеж
- В) Страхование от невыезда
- Г) Страхование гражданской ответственности

7. Что такое «трансфер» в туристской услуге?

- А) Обмен валюты
- Б) Перевозка туриста от точки прибытия до места размещения и обратно
- В) Перевод документов на другой язык

Г) Передача туриста другому gidу

8. Какой минимальный срок действия загранпаспорта рекомендуется для поездки в страны Шенгена?

- А) До конца поездки
- Б) Не менее 3 месяцев после окончания поездки
- В) Не менее 1 месяца после окончания поездки
- Г) Не имеет значения

9. Что такое «франшиза» в страховом полисе для туриста?

- А) Скидка на страховку
- Б) Сумма, которую турист оплачивает самостоятельно при наступлении страхового случая
- В) Дополнительная страховка
- Г) Комиссия страхового агента

10. Какой документ заменяет бумажные авиабилеты в современной практике?

- А) Посадочный талон
- Б) Электронный билет (e-ticket)
- В) Загранпаспорт
- Г) Маршрутная квитанция

11. Что такое «чартерный рейс»?

- А) Регулярный рейс по расписанию
- Б) Рейс, специально зафрахтованный для перевозки туристской группы
- В) Рейс с пересадками
- Г) Грузовой рейс

12. Какая организация ведет Единый федеральный реестр туроператоров в России?

- А) Министерство экономического развития
- Б) Ростуризм
- В) Федеральная налоговая служба
- Г) Центральный банк РФ

13. Что такое «all inclusive» в гостиничном сервисе?

- А) Только завтрак
- Б) Завтрак и ужин
- В) Питание, напитки и развлечения включены в стоимость
- Г) Только проживание

14. До какого возраста ребенок считается «инфантом» в авиаперевозках?

- А) До 3 лет
- Б) До 2 лет
- В) До 1 года
- Г) До 5 лет

15. Что такое «ночь» в гостиничном бизнесе?

- А) Время с 22:00 до 6:00
- Б) Единица измерения продолжительности проживания (сутки)
- В) Смена горничной
- Г) Время уборки номера

16. Какой документ обязаны предоставить туристу при покупке тура?

- А) Договор оказания туристских услуг
- Б) Лицензия туроператора
- В) Свидетельство о регистрации фирмы
- Г) Диплом менеджера по туризму

17. Что такое «виза»?

- А) Разрешение на работу за границей
- Б) Разрешение на въезд, пребывание или транзит через территорию государства
- В) Вид медицинской страховки
- Г) Вид загранпаспорта

18. Кто такой «турагент»?

- А) Посредник, реализующий туры туроператора
- Б) Сотрудник посольства
- В) Владелец отеля
- Г) Экскурсовод

19. Что такое «high season» в туризме?

- А) Низкий сезон
- Б) Высокий сезон (период наибольшего спроса)
- В) Межсезонье
- Г) Праздничные дни

20. Какой документ подтверждает оплату тура?

- А) Договор
- Б) Приходный кассовый ордер или банковская квитанция
- В) Визитка менеджера
- Г) Рекламный буклет

21. Что такое «депортация» из страны?

- А) Добровольный выезд
- Б) Туристическая поездка
- В) Принудительная высылка иностранца за нарушение законодательства
- Г) Получение визы

22. Какая информация обязательна для указания в туристской путевке?

- А) Любимый цвет туриста
- Б) Маршрут, сроки, условия размещения и перевозки
- В) Гороскоп на период поездки
- Г) Рекомендации по питанию

23. Что такое «по show» в гостиничном и авиационном бизнесе?

- А) Новая программа развлечений
- Б) Неявка клиента при наличии подтвержденного бронирования
- В) Отмена рейса
- Г) Переполненный отель

24. Как называется плата за раннее выселение из отеля?

- А) Депозит
- Б) Пеня (штраф)
- В) Чаевые
- Г) Налог

25. Что означает знак «☆» (звезда) у названия отеля?

- А) Рекомендация друзей
- Б) Категория отеля по уровню сервиса
- В) Принадлежность к сети
- Г) Наличие бассейна

Правильные ответы:

1В, 2Б, 3Б, 4Б, 5Б, 6Б, 7Б, 8Б, 9Б, 10Б, 11Б, 12Б, 13В, 14Б, 15Б, 16А, 17Б, 18А, 19Б, 20Б, 21В, 22Б, 23Б, 24Б, 25Б

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 зачету

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Процедуры оценки сформированности компетенций в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации
 Компетенция
 ОПК-3: Способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности
 ОПК-3.1: Оценивает качество оказания туристских услуг с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон
 ОПК-3.2: Обеспечивает требуемое качество процессов оказания туристских услуг в соответствии с международными и национальными стандартами
 ОПК-7: Способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности
 ОПК-7.1: Обеспечивает безопасность обслуживания потребителей туристских услуг
 ОПК-7.2: Соблюдает требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности

ПК-1: Способен организовать работу исполнителей, принимать решения об организации туристской деятельности
ПК-1.1: Осуществляет подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности

ПК-1.2: Осуществляет руководство трудовым коллективом, хозяйственными и финансово-экономическими процессами туристской организации

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 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.

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.

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
Л1.1	Игнатьева И. Ф.	Организация туристской деятельности: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.2	Игнатьева И. Ф.	Организация туристской деятельности: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.3	Ушакова Е. О.	Организация туристской деятельности: учебное пособие	Новосибирск: НГТУ, 2021
Л1.4	Игнатьева И. Ф.	Организация туристской деятельности: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л1.5	Полякова И. Л., Холодилина Ю. Е.	Организация туристской деятельности: учебное пособие	Оренбург: ОГУ, 2025

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Владыкина Ю. О.	Организация туристской деятельности: учебное пособие	Новосибирск: НГТУ, 2016
Л2.2	Корягина Е. В.	Организация туристской деятельности: учебно-методическое пособие для бакалавров направление подготовки 43.03.02 «туризм»	Сочи: СГУ, 2017
Л2.3	Поддубная Т. Н.	Организация туристской индустрии: технологии комплексного обслуживания лиц с ограниченными возможностями. Курс лекций: учебное пособие для спо	Санкт-Петербург: Лань, 2023
Л2.4	Андросова Г. А., Енченко И. В.	Организация туристской индустрии: экономика туризма: учебное пособие для спо	Санкт-Петербург: Лань, 2024
Л2.5	Тарханова Н. П.	Организация туристской деятельности: учебное пособие для спо	Санкт-Петербург: Лань, 2024
Л2.6	Феденева И. Н., Нехорошков В. П., Комарова Л. К.	Организация туристской индустрии: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.7	Игнатьева И. Ф.	Организация туристской индустрии: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.8	Бугорский В. П.	Организация туристской индустрии. Правовые основы: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2025

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	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	

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.

Методические рекомендации по выполнению индивидуального задания

Индивидуальное задание направлено на формирование навыков самостоятельной аналитической и проектной работы. Для его успешного выполнения необходимо начать с четкого понимания поставленной задачи, объективно оценить объем и сроки работы, а затем разработать собственный пошаговый план. Этот план должен включать этапы сбора информации из рекомендованных и дополнительных источников (учебники, профессиональные статьи, кейсы компаний, данные отраслевых порталов), ее критического анализа, а также формулировки собственных выводов и практических рекомендаций.

При оформлении результатов работы следует строго придерживаться требований к структуре (цель, анализ, выводы) и оформлению (объем, шрифт, ссылки, список источников). Важнейшим критерием оценки является не компиляция фактов, а глубина анализа, логичность аргументации, самостоятельность выводов и практическая значимость предложений. Работу рекомендуется выполнять поэтапно, избегая спешки на последнем сроке, чтобы осталось время на проверку, доработку и устранение возможных ошибок.

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 Государственное регулирование 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	3 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	108	Виды контроля в семестрах: зачеты 6	
в том числе:			
аудиторные занятия	42		
самостоятельная работа	66		

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	10	10	10	10
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	42	42	42	42
Контактная работа	42	42	42	42
Сам. работа	66	66	66	66
Итого	108	108	108	108

Автор (ы) программы:

к.э.н., Доц., Никонова Татьяна Викторовна



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	Сформировать системное понимание многоуровневой (государственной, региональной, международной) системы регулирования индустрии гостеприимства и туризма для анализа нормативной среды и разработки стратегий устойчивого развития отрасли.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.О
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	Межкультурные коммуникации на иностранном языке
2.1.14	Иностранный язык делового общения (второй)
2.1.15	Введение в туризм
2.1.16	Экономика туризма
2.1.17	Маркетинг в туризме
2.1.18	Прикладная математика и математические методы и модели в управленческой деятельности
2.1.19	Автоматизированные системы управления в сфере туризма
2.1.20	Номенклатура географических названий
2.1.21	Пакеты прикладных программ для организаций туризма
2.1.22	Туристско-рекреационное ресурсоведение
2.1.23	Основы бухгалтерского учета и отчетности
2.1.24	Организация туристской деятельности
2.1.25	География туризма
2.1.26	Предпринимательство в сфере туризма
2.1.27	Профессиональная этика и этикет
2.1.28	Организация работы гида-экскурсовода
2.1.29	Методика формирования и проведения экскурсий
2.1.30	Управление персоналом в туристской организации
2.1.31	Основы гостиничного дела
2.1.32	Организация деятельности предприятия питания
2.1.33	История Татарстана
2.1.34	Технологическая практика
2.1.35	Ознакомительная практика
2.1.36	Организация туроперейтинга
2.1.37	Технология организации туроператорских и турагентских услуг
2.1.38	Проектирование бизнес-процессов в туристских организациях
2.1.39	Управление деятельностью туроператора и турагентства
2.1.40	Культурология
2.1.41	Основы менеджмента
2.1.42	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	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
2.2.7	Туристские формальности
2.2.8	Технология и организация обслуживания туристов на предприятиях питания
2.2.9	Культура питания народов мира
2.2.10	Анализ финансово-хозяйственной деятельности в туристских организациях
2.2.11	Финансовый менеджмент в туристских организациях
2.2.12	Стандартизация и сертификация в туризме
2.2.13	Управление качеством в туризме
2.2.14	Маркетинг туристских территорий
2.2.15	Брендинг туристских территорий
2.2.16	Преддипломная практика
2.2.17	Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы
2.2.18	Основы подготовки выпускной квалификационной работы

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ОПК-6: Способен применять законодательство Российской Федерации, а также нормы международного права при осуществлении профессиональной деятельности

ОПК-6.1: Осуществляет поиск и обоснованно применяет необходимую нормативно-правовую документацию для деятельности в избранной профессиональной области

Знать:
Иерархию и систему источников права, регулирующих профессиональную деятельность в сфере гостеприимства и туризма.

Уметь:
Интерпретировать правовые нормы для решения конкретных профессиональных задач и обоснования принятых решений.

Владеть:
Навыками эффективного информационно-правового поиска в профессиональных базах данных и официальных источниках.

ОПК-6.2: Соблюдает законодательство Российской Федерации в предоставлении туристских услуг

Знать:
Обязательные требования и процедуры, установленные законодательством РФ для субъектов туристской деятельности.

Уметь:
Выявлять и минимизировать правовые риски в процессе разработки и оказания туристских услуг.

Владеть:
Практикой правоприменения ключевых норм отраслевого законодательства (Закон об основах туристской деятельности, ГК РФ, КоАП РФ) в стандартных ситуациях.

ОПК-6.3: Обеспечивает документооборот в соответствии с нормативными требованиями

Знать:
Состав и регламент обязательной документированной информации (договоры, формуляры, отчеты) на всех этапах туристского обслуживания.

Уметь:
Проектировать и корректировать документопотоки с целью обеспечения их соответствия актуальным нормам.

Владеть:
Технологиями оформления и ведения типовых и специфических документов туристского бизнеса (турпакет, финансовые гарантии, претензионная документация).

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции

	Раздел 1. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТУРИНДУСТРИИ: ТЕОРИЯ, ИНСТРУМЕНТЫ, ПРАКТИКА			
1.1	Понятие и значение государственного регулирования в индустрии гостеприимства и туризма /Тема/	6	0	
1.2	Понятие и значение государственного регулирования в индустрии гостеприимства и туризма /Лек/	6	1	ОПК-6.1-31 ОПК-6.1-У1 ОПК-6.1-В1
1.3	Понятие и значение государственного регулирования в индустрии гостеприимства и туризма /Пр/	6	4	ОПК-6.1-31 ОПК-6.1-У1 ОПК-6.1-В1
1.4	Предпринимательство как особый вид деятельности. Сущность и виды предпринимательства /Ср/	6	15	ОПК-6.1-31 ОПК-6.1-У1 ОПК-6.1-В1
1.5	Организационные системы и модели регулирования /Тема/	6	0	
1.6	Организационные системы и модели регулирования /Лек/	6	1	ОПК-6.2-31 ОПК-6.2-У1 ОПК-6.2-В1
1.7	Организационные системы и модели регулирования /Пр/	6	6	ОПК-6.2-31 ОПК-6.2-У1 ОПК-6.2-В1
1.8	Организационные системы и модели регулирования /Ср/	6	12	ОПК-6.2-У1 ОПК-6.2-В1 ОПК-6.2-31
1.9	Регулирование инвестиционной деятельности в индустрии гостеприимства и туризма /Тема/	6	0	
1.10	: Регулирование инвестиционной деятельности в индустрии гостеприимства и туризма /Лек/	6	1	ОПК-6.3-31 ОПК-6.3-У1 ОПК-6.3-В1
1.11	: Регулирование инвестиционной деятельности в индустрии гостеприимства и туризма /Пр/	6	4	ОПК-6.3-31 ОПК-6.3-У1 ОПК-6.3-В1
1.12	: Регулирование инвестиционной деятельности в индустрии гостеприимства и туризма /Ср/	6	12	ОПК-6.3-31 ОПК-6.3-У1 ОПК-6.3-В1
1.13	Регулирование туристского бизнеса в Российской Федерации /Тема/	6	0	
1.14	Предпринимательские риски предприятия туризма и управление ими /Лек/	6	2	ОПК-6.1-31 ОПК-6.1-У1 ОПК-6.1-В1

1.15	Предпринимательские риски предприятия туризма и управление ими /Пр/	6	6	ОПК-6.1-З1 ОПК-6.1-У1 ОПК-6.1-В1
1.16	Предпринимательские риски предприятия туризма и управление ими /Ср/	6	2	ОПК-6.1-З1 ОПК-6.1-У1 ОПК-6.1-В1
	Раздел 2. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ, СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ И АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИНДУСТРИИ			
2.1	Системы классификации и регулирование индустрии гостеприимства и туризма /Тема/	6	0	
2.2	Системы классификации и регулирование индустрии гостеприимства и туризма /Лек/	6	2	ОПК-6.2-З1 ОПК-6.2-У1 ОПК-6.2-В1
2.3	Системы классификации и регулирование индустрии гостеприимства и туризма /Пр/	6	2	ОПК-6.2-У1 ОПК-6.2-З1 ОПК-6.2-В1
2.4	Системы классификации и регулирование индустрии гостеприимства и туризма /Ср/	6	8	ОПК-6.2-З1 ОПК-6.2-У1 ОПК-6.2-В1
2.5	Регулирование индустрии гостеприимства и туризма на региональном уровне /Тема/	6	0	
2.6	Регулирование индустрии гостеприимства и туризма на региональном уровне /Лек/	6	1	ОПК-6.1-З1 ОПК-6.1-У1 ОПК-6.1-В1
2.7	Регулирование индустрии гостеприимства и туризма на региональном уровне /Пр/	6	2	ОПК-6.1-З1 ОПК-6.1-У1 ОПК-6.1-В1
2.8	Регулирование индустрии гостеприимства и туризма на региональном уровне /Ср/	6	4	ОПК-6.1-З1 ОПК-6.1-В1 ОПК-6.1-У1
2.9	Маркетинг и продвижение национального туристского продукта /Тема/	6	0	
2.10	Маркетинг и продвижение национального туристского продукта /Лек/	6	1	ОПК-6.3-З1 ОПК-6.3-У1 ОПК-6.3-В1
2.11	Маркетинг и продвижение национального туристского продукта /Пр/	6	4	ОПК-6.3-З1 ОПК-6.3-У1 ОПК-6.3-В1
2.12	Маркетинг и продвижение национального туристского продукта /Ср/	6	2	ОПК-6.3-З1 ОПК-6.3-У1 ОПК-6.3-В1
2.13	Международное сотрудничество и парадигма устойчивого развития /Тема/	6	0	
2.14	Международное сотрудничество и парадигма устойчивого развития /Лек/	6	1	ОПК-6.2-З1 ОПК-6.2-У1 ОПК-6.2-В1

2.15	Международное сотрудничество и парадигма устойчивого развития /Пр/	6	4	ОПК-6.2-У1 ОПК-6.2-З1 ОПК-6.2-В1
2.16	Международное сотрудничество и парадигма устойчивого развития /Ср/	6	11	ОПК-6.2-У1 ОПК-6.2-З1 ОПК-6.2-В1
	Раздел 3. Итоговый контроль			
3.1	Зачет /Тема/	6	0	
3.2	Зачет /Зачёт/	6	0	ОПК-6.1-З1 ОПК-6.1-У1 ОПК-6.1-В1 ОПК-6.2-З1 ОПК-6.2-У1 ОПК-6.2-В1 ОПК-6.3-З1 ОПК-6.3-У1 ОПК-6.3-В1

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

ВОПРОСЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ (ДОКЛАДЫ)

РАЗДЕЛ I. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТУРИНДУСТРИИ: ТЕОРИЯ, ИНСТРУМЕНТЫ, ПРАКТИКА

Тема 1: Концептуальные основы и правовая среда регулирования индустрии

1. Среда предпринимательства (экономическая, социальная, правовая) и её значение.
2. Понятие и значение государственного регулирования. Область задач и функций.
3. Понятие туристской политики, стратегии и тактики. Группы регулирующих правовых актов.
4. Основные формы регулирования: лицензирование, стандартизация, сертификация.

Тема 2: Организационные системы и модели регулирования

1. Понятие, функции и модели национальных туристских администраций (НТА) и офисов (НТО).
2. Методы и опыт государственного регулирования в зарубежных странах с развитым туризмом.
3. Уровни регулирования (национальный, региональный): области задач и значение.
4. Эволюция и современная система органов государственного регулирования туризма в России.

Тема 3: Регулирование инвестиционной и строительной деятельности

1. Понятие инвестиционного климата и формы его формирования за рубежом.
2. Регулирование инвестиционно-строительного процесса в индустрии гостеприимства.
3. Нормативно-правовая база и состав исходно-разрешительной документации на строительство в РФ.
4. Понятие, нормативная база и порядок создания ОЭЗ туристско-рекреационного типа (ОЭЗ ТРТ) в РФ.

Тема 4: Правовые основы туристского бизнеса в Российской Федерации

1. Правовые аспекты и процедура регистрации туроператорского/турагентского предприятия.
2. Виды договорных отношений в туристской деятельности (с поставщиками и потребителями).
3. Государственное регулирование и защита прав потребителей. Лицензирование, сертификация.
4. Значение, нормативная база и виды финансовых гарантий в туристском бизнесе в РФ.

РАЗДЕЛ II. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ, СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ И АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИНДУСТРИИ

Тема 5: Системы классификации, стандартизации и сертификации

1. Критерии классификации гостиничных и ресторанных предприятий: международный опыт и российская практика.
2. Цель, задачи и правовые основы стандартизации и сертификации в сфере гостеприимства.
3. Правовые основы ведения гостиничного и ресторанного бизнеса в РФ.
4. Системы классификации горнолыжных трасс и пляжей в Российской Федерации.

Тема 6: Региональный и муниципальный уровни управления туризмом

1. Формы и методы регулирования деятельности на региональном (муниципальном) уровне.
2. Зарубежный опыт регионального регулирования индустрии.
3. Организация регулирования индустрии гостеприимства на региональном и местном уровнях в России.
4. Порядок разработки туристской политики и ведения статистического учета на уровне региона в РФ.

Тема 7: Маркетинг и продвижение национального туристского продукта

1. Понятие национального туристского продукта и содержание его маркетинга.
2. Опыт и бюджеты на продвижение туристских ресурсов в зарубежных странах.
3. Организационные аспекты маркетинговой деятельности на национальном/региональном уровнях.

4. Степень участия различных уровней власти в продвижении туристских ресурсов на рынки.

Тема 8: Международное сотрудничество и парадигма устойчивого развития

1. Влияние и роль международных туристских организаций (на примере конкретных стран).

2. Виды, роль и функции международных организаций (Всемирная туристская организация - ЮНВТО).

3. Взаимодействие международных организаций с национальными туристскими администрациями.

4. Политика устойчивого развития, международное регулирование влияния туризма на среду и инструменты экологической политики.

Практическая работа (Задачи для текущего контроля знаний)

Задание 1: Среда предпринимательства

Вопрос: Назовите три компонента среды предпринимательства и приведите по одному примеру, как каждый из них влияет на работу нового городского отеля.

Ответ:

1. Экономическая среда: Влияет на платёжеспособный спрос. Пример: Во время экономического кризиса отель может столкнуться со снижением загрузки из-за сокращения корпоративных и туристических расходов населения.

2. Правовая среда: Определяет правила работы. Пример: Отель обязан соблюдать многочисленные нормативы (противопожарные, санитарные, градостроительные) и получать разрешения от контролирующих органов (Роспотребнадзор, МЧС).

3. Социальная среда: Влияет на предпочтения и поведение гостей. Пример: Рост популярности здорового образа жизни может побудить отель обновить меню ресторана, открыть фитнес-центр или организовать велосипедные экскурсии.

Задание 2: Задачи государственного регулирования

Вопрос: Какие две основные цели преследует государство, регулируя сферу туризма и гостеприимства?

Ответ:

1. Защита прав и безопасности потребителей (туристов). Государство устанавливает обязательные требования к качеству услуг, безопасности объектов и финансовой ответственности туроператоров, чтобы минимизировать риски для граждан.

2. Создание условий для устойчивого развития отрасли. Государство формирует привлекательный инвестиционный климат, развивает инфраструктуру, поддерживает продвижение национального турпродукта на внутреннем и внешнем рынках, что ведёт к росту экономики и созданию новых рабочих мест.

Задание 3: Правовые акты

Вопрос: К какой группе правовых актов (по уровню и силе) относятся «Правила оказания услуг по реализации туристского продукта» и ГОСТ Р «Услуги средств размещения. Общие требования»?

Ответ:

• «Правила оказания услуг...» — это подзаконный нормативный правовой акт (Постановление Правительства РФ).

Они детализируют и объясняют, как применять положения федерального закона.

• ГОСТ Р — это национальный стандарт. Он не является законом в прямом смысле, но содержит добровольные к применению нормы и требования к качеству. Однако его требования часто становятся обязательными, если на них есть ссылка в договоре или техническом регламенте.

Задание 4: Формы регулирования

Вопрос: Установите соответствие между формой государственного регулирования и её сущностью:

1. Лицензирование

2. Стандартизация

3. Сертификация

А) Процедура подтверждения соответствия услуги или предприятия установленным стандартам.

Б) Разработка и утверждение единых норм, правил и требований к качеству услуг.

В) Разрешительная процедура, дающая право на занятие определённым видом деятельности (в туризме в прошлом, сейчас отменено для туроператоров).

Ответ:

1 – В (Лицензирование — это разрешительная процедура. Примечание: Сейчас для туроператоров используется не лицензия, а включение в Единый федеральный реестр, что является аналогом разрешения, но лицензия как форма в целом существует для других видов деятельности, например, торговля алкоголем в ресторане).

2 – Б (Стандартизация — это разработка норм).

3 – А (Сертификация — это подтверждение соответствия).

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Сущность и основные компоненты предпринимательской среды.

2. Цели и задачи государственного регулирования в туристской отрасли.

3. Понятие и содержание туристской политики.

4. Иерархия нормативно-правовых актов в сфере туризма.

5. Отличия стандартизации, сертификации и лицензирования.

6. Функции и модели национальных туристских администраций (НТА).

7. Особенности государственного регулирования туризма в странах лидеров (на примере 1-2 стран).

8. Разграничение полномочий между национальным и региональным уровнями регулирования.

9. Эволюция системы государственного регулирования туризма в РФ.

10. Понятие и составляющие инвестиционного климата в туризме.

11. Ключевые этапы инвестиционно-строительного процесса в гостиничном бизнесе.

12. Основные документы из состава исходно-разрешительной документации на строительство.

13. Цели создания и особенности функционирования ОЭЗ туристско-рекреационного типа.
14. Основные этапы регистрации туроператорского предприятия.
15. Виды договоров в туристской деятельности и их назначение.
16. Механизмы защиты прав потребителей туристских услуг.
17. Виды и назначение финансовых гарантий в туристском бизнесе.
18. Критерии классификации гостиниц в российской и международной практике.
19. Правовые основы стандартизации и сертификации в сфере гостеприимства.
20. Основные нормативные требования к ведению гостиничного бизнеса в РФ.
21. Системы классификации горнолыжных трасс и пляжей в России.
22. Формы и методы регулирования туризма на региональном уровне.
23. Особенности организации управления туризмом на муниципальном уровне.
24. Порядок разработки региональных программ развития туризма.
25. Понятие и структура национального туристского продукта.
26. Методы продвижения туристского продукта на национальном уровне.
27. Роль различных уровней власти в продвижении туристских ресурсов.
28. Функции и роль Всемирной туристской организации (ЮНВТО).
29. Формы взаимодействия международных организаций с национальными туристскими администрациями.
30. Принципы устойчивого развития в туризме и инструменты экологической политики.

5.2. Темы письменных работ

темы рефератов

1. Основные инструменты государственного регулирования в современной туристской индустрии
2. Анализ законодательной базы туристического бизнеса в Российской Федерации
3. Практика применения стандартов качества в гостиничном хозяйстве
4. Защита прав потребителей в сфере туристских услуг: механизмы и проблемы
5. Особенности заключения договоров в туристской деятельности
6. Сравнительный анализ систем классификации отелей в России и за рубежом
7. Финансовые гарантии как инструмент защиты интересов туристов
8. Региональные особенности развития туризма в субъектах РФ
9. Цифровизация как фактор развития современного туризма
10. Рекламные технологии в продвижении туристского продукта
11. Особые экономические зоны в туризме: российский и зарубежный опыт
12. Экологический туризм: принципы организации и перспективы развития
13. Влияние международных организаций на развитие мирового туризма
14. Кадровое обеспечение туристской отрасли: проблемы и решения
15. Инвестиции в туристскую инфраструктуру: риски и возможности
16. Гастрономический туризм как перспективное направление развития регионов
17. Современные тенденции развития делового туризма
18. Роль общественных организаций в регулировании туристской деятельности
19. Безопасность туристов как приоритет государственной политики
20. Круизный туризм: организационные и правовые аспекты

Методические указания к написанию реферата

Цель реферата – систематизировать, углубить и продемонстрировать знания по выбранной теме на основе анализа различных источников.

1. Структура и содержание

Реферат должен содержать следующие обязательные элементы:

• Титульный лист: Указывается учебное заведение, тема реферата, данные автора и научного руководителя, город и год.

• Оглавление: Перечень всех разделов (глав, параграфов) с указанием страниц.

• Введение (1-1.5 стр.):

о Актуальность темы: Почему эта проблема важна сегодня для туристической индустрии?

о Цель реферата: Какого конечного результата планируется достичь (например, проанализировать, сравнить, описать).

о Задачи: Конкретные шаги для достижения цели (изучить литературу, рассмотреть понятия, проанализировать практику, сделать выводы). Обычно 3-4 задачи.

о Объект и предмет исследования: Объект – широкая область (например, государственное регулирование туризма).

Предмет – конкретный аспект в рамках объекта (например, система финансовых гарантий).

• Основная часть (12-15 стр.): Делится на 2-3 главы (логически связанные разделы). Каждая глава – на 2-3 параграфа.

о Глава 1. Теоретическая. Раскрытие ключевых понятий, история вопроса, обзор теоретических подходов.

о Глава 2. Практическая / Аналитическая. Анализ современного состояния, нормативной базы, статистики, конкретных примеров или кейсов. Для сравнительных тем – сопоставление данных.

о Глава 3. Рекомендательная / Проектная (по желанию). Выявление проблем и предложение возможных решений или прогнозов развития.

• Заключение (1-1.5 стр.): Краткое, последовательное изложение выводов, сделанных по каждой задаче из Введения. Ответ на вопрос, достигнута ли цель.

• Список использованных источников (не менее 10-15 позиций): Учебники, монографии, статьи из научных

журналов, нормативные акты, интернет-ресурсы (официальные сайты организаций, статистические порталы). Оформляется по ГОСТу или указанным требованиям.

• Приложения (при необходимости): Таблицы, схемы, диаграммы, копии документов, которые слишком громоздки для основной части.

5.3. Фонд оценочных средств

Задания для самостоятельной работы.

Задание 1. Анализ организационной формы

Инвесторы создают экспедиционный клуб (VIP-туры на Камчатку) вместо классического туроператора.

Вопрос: Назовите главный регуляторный риск такой модели для инвесторов и главный финансовый риск для туристов.

Обоснуйте.

Ответ:

- Для инвесторов: Риск признания деятельности клуба туроператорской судом или Ростуризмом, что повлечёт штрафы и требование срочно внести финансовое обеспечение (миллионы рублей).
- Для туристов: Полное отсутствие защиты по закону №132-ФЗ. При банкротстве клуба или несчастном случае турист не получит компенсацию из гарантийного фонда и не сможет требовать возмещения убытков в упрощённом порядке.

Задание 2. Регуляторный аудит для инвестора

Международный девелопер оценивает возможность строительства горнолыжного курорта в РФ.

Вопрос: Перечислите три ключевых регуляторных инструмента/условия со стороны государства, которые критически важны для принятия им положительного решения. Поясните, почему каждый из них важен.

Ответ:

1. Возможность создания ОЭЗ ТРТ (особой экономической зоны). Важно, так как даёт налоговые льготы, упрощённые административные процедуры и возможность строительства инфраструктуры за государственный счёт.
2. Чёткий и стабильный порядок получения Градостроительного плана и Разрешения на строительство. Важен для прогнозирования сроков и стоимости проекта.
3. Наличие утверждённых стандартов безопасности для горнолыжных трасс и подъёмников. Критично для минимизации юридических рисков и страховых расходов.

Задание 3. Анализ полномочий органов власти

В одном из регионов произошёл конфликт: Роспотребнадзор закрыл гостиницу из-за нарушений СанПиН, а региональный Минтуризма выступил против, так как это наносит ущерб турпотоку.

Вопрос: Чьи действия правомерны и почему? Назовите правовой принцип, лежащий в основе этого регулирования.

Ответ: Правомерны действия Роспотребнадзора. Региональный Минтуризма не может отменять решения надзорного органа. Это основано на принципе приоритета защиты жизни и здоровья потребителей над экономическими интересами отрасли.

Задание 4. Маркетинг vs. Регулирование

Регион продвигает новый экстремальный маршрут «Дикий трекинг», но часть маршрута проходит по опасной территории без связи.

Вопрос: Какое противоречие возникает между маркетинговой и регуляторной функциями государства? Какие два обязательных действия должен предпринять регион перед запуском продвижения?

Ответ:

- Противоречие: Между желанием привлечь туристов (креативный маркетинг) и обязанностью обеспечить их безопасность (строгое регулирование).
- Действия региона:
 1. Разработать и утвердить обязательные стандарты безопасности для данного маршрута (требования к гидам, экипировке, страховке).
 2. Ввести лицензирование или аттестацию для операторов, имеющих право проводить группы по данному маршруту.

Тест к зачету

1. Экономическая среда предпринимательства в туризме характеризуется, прежде всего:

- а) Системой государственных законов
- б) Уровнем платёжеспособного спроса населения
- в) Традициями и обычаями местного населения
- г) Климатическими условиями региона

Ответ: б)

2. К подзаконным нормативным правовым актам в сфере туризма относятся:

- а) Федеральные законы
- б) Указы Президента РФ
- в) Конституция РФ
- г) Международные конвенции

Ответ: б)

3. Установление единых требований к качеству туристских услуг – это:

- а) Лицензирование
- б) Стандартизация

в) Сертификация

г) Аккредитация

****Ответ: б)****

****4. К функциям Национальной туристской администрации (НТА) НЕ относится:****

а) Формирование имиджа страны на международном рынке

б) Непосредственная продажа туров конечным потребителям

в) Разработка стратегии развития туризма

г) Координация работы региональных органов власти

****Ответ: б)****

****5. К инструментам формирования благоприятного инвестиционного климата в туризме за рубежом относится:****

а) Ужесточение визового режима

б) Предоставление налоговых каникул

в) Введение дополнительных экологических сборов

г) Увеличение ставки НДС для гостиниц

****Ответ: б)****

****6. Какой документ является основным разрешением на начало строительства гостиничного комплекса?****

а) Свидетельство о собственности на землю

б) Разрешение на строительство

в) Проектная документация

г) Заключение государственной экспертизы

****Ответ: б)****

****7. Основная цель создания Особой экономической зоны туристско-рекреационного типа (ОЭЗ ТРТ):****

а) Ограничить поток туристов в регион

б) Привлечь частные инвестиции за счёт предоставления льгот

в) Передать земли в федеральную собственность

г) Увеличить налоговую нагрузку на бизнес

****Ответ: б)****

****8. Какой орган ведёт Единый федеральный реестр туроператоров (ЕФРТ)?****

а) Федеральная налоговая служба (ФНС)

б) Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)

в) Министерство экономического развития

г) Роспотребнадзор

****Ответ: б)****

****9. Какой договор является основным при продаже тура потребителю?****

а) Договор комиссии

б) Договор страхования

в) Договор о реализации туристского продукта

г) Трудовой договор

****Ответ: в)****

****10. Какой вид финансовой гарантии НЕ предусмотрен законом для туроператоров в России?****

а) Банковская гарантия

б) Договор страхования гражданской ответственности

в) Залог недвижимого имущества

г) Внесение денежных средств в депозит нотариуса

****Ответ: в)****

****11. Система «звёзд» для классификации гостиниц в России является:****

а) Обязательной государственной системой

б) Добровольной системой, проводимой аккредитованными организациями

в) Исключительно внутренним стандартом сетей отелей

г) Международной системой, обязательной к применению

****Ответ: б)****

****12. Основная цель стандартизации в сфере гостеприимства:****

а) Установление максимальных цен на номера

б) Обеспечение безопасности и предсказуемого качества услуг

в) Определение минимального числа сотрудников

г) Снижение конкуренции на рынке

****Ответ: б)****

****13. Для открытия ресторана при гостинице необходимо получить лицензию на:****

а) Общественное питание

б) Розничную торговлю (на алкогольную продукцию)

в) Использование музыкальных произведений

г) Все ответы верны при определённых условиях

****Ответ: г)**** *(Примечание: для торговли алкоголем всегда нужна лицензия; для общепита и музыки – при определённых условиях)*

****14. Разработка и реализация региональных программ развития туризма – это функция:****

а) Исключительно федерального центра

б) Региональных органов исполнительной власти

в) Муниципальных образований

г) Частных туроператоров

****Ответ: б)****

****15. Какая международная организация является специализированным учреждением ООН по туризму?****

а) ICAO (ИКАО)

б) IATA (ИАТА)

в) UNWTO (ЮНВТО)

г) WTTC (ВТОС)

****Ответ: в)****

****16. Принцип устойчивого развития в туризме предполагает:****

а) Максимизацию прибыли в краткосрочной перспективе

б) Баланс между экономическими, социальными и экологическими целями

в) Развитие только массового пляжного туризма

г) Ограничение доступа туристов к культурным объектам

****Ответ: б)****

****17. Что из перечисленного является инструментом экологической политики в туризме?****

а) Отмена виз

б) Строительство новых аэропортов

в) Введение платы за посещение национальных парков (рекреационный сбор)

г) Снижение налогов для всех отелей

****Ответ: в)****

****18. «Правила оказания услуг по реализации туристского продукта» утверждаются:****

а) Федеральным законом

б) Постановлением Правительства РФ

в) Приказом Ростуризма

г) Региональным законом

****Ответ: б)****

****19. К какому уровню регулирования относится выдача разрешения на установку рекламной конструкции для гостиницы?**

а) Федеральный

б) Региональный

в) Муниципальный

г) Международный

****Ответ: в)****

20. Национальный туристский продукт – это:**

а) Конкретный турпакет, продаваемый оператором

б) Совокупность туристских возможностей и впечатлений страны

в) Услуги одной гостиничной сети

г) Только природные достопримечательности

****Ответ: б)****

****21. Какая форма регулирования была отменена для туроператоров в 2007 году?****

а) Стандартизация

б) Сертификация

в) Лицензирование

г) Аккредитация

Ответ: в)**

****22. Инвестиционный климат – это:****

а) Погодные условия для строительства

б) Совокупность политических, экономических и правовых условий для инвестиций

в) Наличие свободных земель

г) Стоимость кредитов в банках

Ответ: б)**

****23. Какой федеральный орган осуществляет государственный строительный надзор?****

а) Ростуризм

б) Роспотребнадзор

в) МЧС России

г) Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор)

****Ответ: г)****

****24. Минимальный размер финансового обеспечения туроператора, осуществляющего деятельность в сфере внутреннего туризма, составляет:****

а) 100 000 рублей

б) 500 000 рублей

в) 1 000 000 рублей

г) Зависит от числа работников

****Ответ: б)** * (Уточнение: 500 тыс. руб. – минимальный размер по закону, но он может быть увеличен Ростуризмом)***

****25. Добровольная сертификация гостиницы на категорию проводится с целью:****

а) Выполнения обязательного требования закона

б) Повышения конкурентоспособности и доверия потребителей

в) Получения налоговых льгот

г) Упрощения процедуры проверок Роспотребнадзора

****Ответ: б)****

26. Какое ведомство является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти в сфере туризма?******

а) Министерство экономического развития РФ

б) Министерство культуры РФ

в) Министерство спорта РФ

г) Правительство РФ напрямую

****Ответ: а)** *(Ростуризм является подведомственным агентством Минэкономразвития)***

27. Гастрономический туризм как направление развития регулируется преимущественно на уровне:******

а) Федеральном (законами)

б) Региональном (программами, мероприятиями)

в) Муниципальном (правилами торговли)

г) Не регулируется государством

****Ответ: б)****

****28. Основной документ, подтверждающий соответствие горнолыжной трассы требованиям безопасности в РФ:********

а) Сертификат соответствия

б) Заключение МЧС

в) Лицензия на эксплуатацию

г) Страховой полис

****Ответ: а)****

****29. Бюджеты на продвижение туристского продукта за рубежом, как правило, формируются за счёт:********

а) Исключительно средств туроператоров

б) Государственно-частного партнёрства

в) Штрафов с туристов

г) Международных грантов

****Ответ: б)****

****30. Модель государственного регулирования туризма, при которой ключевую роль играет мощное независимое министерство, характерна для:********

а) США

б) Турции

в) Германии (на федеральном уровне)

г) Великобритании

****Ответ: б)** *(Турция – пример страны с сильным централизованным регулированием через Министерство культуры и туризма)***

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 зачету.

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Процедуры оценки сформированности компетенций в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации

Компетенция

ОПК-6: Способен применять законодательство Российской Федерации, а также нормы международного права при осуществлении профессиональной деятельности

ОПК-6.1: Осуществляет поиск и обоснованно применяет необходимую нормативно-правовую документацию для деятельности в избранной профессиональной области

ОПК-6.2: Соблюдает законодательство Российской Федерации в предоставлении туристских услуг

ОПК-6.3: Обеспечивает документооборот в соответствии с нормативными требованиями

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 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.

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.

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
Л1.1	Кулакова Н. И., Ганина Т. В.	Технология и организация экскурсионных услуг: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л1.2	Мотышина М. С., Большаков А. С., Михайлов В. И.	Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л1.3	Курмаева И. С., Баймишева Т. А., Жичкин К. А.	Государственное регулирование экономики: учебное пособие	Самара: СамГАУ, 2019
Л1.4	Писаревского Е. Л.	Правовое обеспечение туризма: учебник	Москва: Финансовый университет, 2014
Л1.5	Ушакова Е. О.	Организация туристской деятельности: учебное пособие	Новосибирск: НГТУ, 2021
Л1.6	Кулик Н. А., Федоров В. М.	Государственное регулирование экономики: учеб. пособие	Омск: ОмГТУ, 2022
Л1.7	Беляковой Е. Н.	Региональные ресурсы и современные тренды развития туризма: материалы второй всероссийской научно-практической конференции (г. кострома, 1–2 декабря 2023 г.)	Кострома: КГУ, 2023
Л1.8	Соколова Е. С., Сидоровская Т. В.	Управление организациями туристской индустрии: учебное пособие	Архангельск: САФУ, 2022
Л1.9	Ангелина И. А., Китаева А. Г.	Управление региональным развитием туризма: учебное пособие для студентов направления подготовки 43.04.02 туризм, магистерская программа: туризмоведение, очной и заочной форм обучения	Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2024
Л1.10	Старкова И. И., Мантатова А. В.	Технология услуг питания в сфере туризма: курс лекций: учебное пособие	Улан-Удэ: БГУ, 2024
Л1.11	Калманович С. А., Авдеева Р. А., Воронцова О. С.	Таможенно-тарифное регулирование: учеб. пособие	Краснодар: КубГТУ, 2024
Л1.12	Лавренко Е. А.	Система государственного регулирования экономики: учебное пособие	Санкт-Петербург: ИЭО СПбУТиЭ, 2025

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Николенко П., Гаврильева Т. Ф.	Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса : администрирование отеля: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.2	Шубаева В. Г., Сердобольская И. О.	Маркетинг в туристской индустрии: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.3	Емелин С. В.	Технология и организация сопровождения туристов: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.4	Константинов Ю. С.	Детско-юношеский туризм: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.5	Игнатьева И. Ф.	Организация туристской индустрии: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.6	Емелин С. В.	Технология и организация туроператорской деятельности: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.7	Кулакова Н. И., Ганина Т. В.	Технология и организация экскурсионных услуг: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л2.8	Николенко П., Шамин Е. А., Фролова А. Е.	Техническое оснащение гостиничных и ресторанных комплексов: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2025
Л2.9	Курбанова Л. М., Чернов В. А.	Туристско-рекреационное проектирование: учебное пособие	Хабаровск: ДВГУПС, 2024

6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы

Э1	РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ. Инфрмагентство
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	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

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:

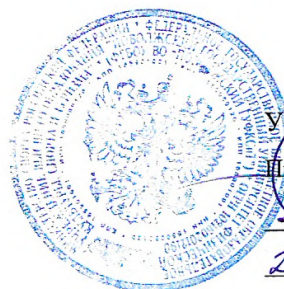
Для контроля текущего освоения материала (проверка преподавателем).

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
Документационное обеспечение управления
предприятием туризма

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 8

аудиторные занятия

42

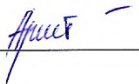
самостоятельная работа

66

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.&b><Семестр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
Неделя	5 3/6			
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	66	66	66	66
Итого	108	108	108	108

Автор (ы) программы:

Доц., Артеменко Оксана Николаевна  _____

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 студентов системы знаний и практических навыков в области документационного обеспечения управления, направленных на эффективную организацию работы исполнителей и реализацию управленческих решений в организациях сервиса через грамотное создание и использование организационно-распорядительных документов.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б1.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Автоматизированные системы управления в сфере туризма	
2.1.2	Управление проектами в туризме	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ**ОПК-6: Способен применять законодательство Российской Федерации, а также нормы международного права при осуществлении профессиональной деятельности**

ОПК-6.1: Осуществляет поиск и обоснованно применяет необходимую нормативно-правовую документацию для деятельности в избранной профессиональной области

Знать:
иерархию и систему источников нормативно-правового регулирования в сфере туризма для их целенаправленного поиска при разработке внутренних документов предприятия;

Знать:
структуру и ключевые положения Федерального закона "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" № 132-ФЗ в части, касающейся документального оформления туристского продукта;

Уметь:
осуществлять целенаправленный поиск актуальных редакций нормативных актов в официальных электронных базах для решения конкретных задач по документированию деятельности;

ОПК-6.2: Соблюдает законодательство Российской Федерации в предоставлении туристских услуг

Знать:
требования законодательства о защите прав потребителей к содержанию и оформлению документов, предоставляемых туристу, а также к порядку документирования претензионной работы;

Знать:
грамотно заполнять все обязательные разделы договора о реализации туристского продукта и приложений к нему (информационный листок), обеспечивая их соответствие требованиям ФЗ-132 и Закона о защите прав потребителей;

Уметь:
грамотно заполнять все обязательные разделы договора о реализации туристского продукта и приложений к нему, обеспечивая их соответствие требованиям ФЗ-132 и Закона о защите прав потребителей;

Уметь:
оформлять документы, связанные с изменениями в туре или претензионно-исковой работой, соблюдая установленные законом сроки и процедуры для минимизации правовых рисков компании;

ОПК-6.3: Обеспечивает документооборот в соответствии с нормативными требованиями

Знать:
правила организации и основные маршруты документооборота на предприятии туризма, установленные локальными нормативными актами (инструкцией по делопроизводству), включая сроки обработки, регистрации и исполнения;

Уметь:
составлять и оформлять ключевые организационно-распорядительные документы предприятия.

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. Роль документационного обеспечения в совершенствовании управления предприятиями и учреждениями сферы сервиса						

1.1	Понятие, функции, цели документационного обеспечения управления. Нормативно-методическая база документационного обеспечения управления. Основные понятия о документе, системах документации, носителях информации и функциях документа. /Тема/	8	0				
1.2	Понятие, функции, цели документационного обеспечения управления. Нормативно-методическая база документационного обеспечения управления. Основные понятия о документе, системах документации, носителях информации и функциях документа. /Лек/	8	2	ОПК-6.1-31 ОПК-6.1-32 ОПК-6.1-У1 ОПК-6.2-31 ОПК-6.2-32 ОПК-6.2-У1 ОПК-6.2-У2 ОПК-6.3-31 ОПК-6.3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8		
1.3	Понятие, функции, цели документационного обеспечения управления. Нормативно-методическая база документационного обеспечения управления. Основные понятия о документе, системах документации, носителях информации и функциях документа. /Пр/	8	8	ОПК-6.1-31 ОПК-6.1-32 ОПК-6.1-У1 ОПК-6.2-31 ОПК-6.2-32 ОПК-6.2-У1 ОПК-6.2-У2 ОПК-6.3-31 ОПК-6.3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8		
1.4	Понятие, функции, цели документационного обеспечения управления. Нормативно-методическая база документационного обеспечения управления. Основные понятия о документе, системах документации, носителях информации и функциях документа. /Ср/	8	7	ОПК-6.1-31 ОПК-6.1-32 ОПК-6.1-У1 ОПК-6.2-31 ОПК-6.2-32 ОПК-6.2-У1 ОПК-6.2-У2 ОПК-6.3-31 ОПК-6.3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8		
1.5	Виды документов и правила их оформления. /Тема/	8	0				
1.6	Виды документов и правила их оформления. /Лек/	8	4	ОПК-6.1-31 ОПК-6.1-32	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8		
1.7	Виды документов и правила их оформления. /Пр/	8	10	ОПК-6.1-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8		

1.8	Виды документов и правила их оформления. /Ср/	8	10	ОПК-6.1-31 ОПК-6.1-32	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8		
	Раздел 2. Управление документационным обеспечением в организациях						
2.1	Планирование деятельности по управлению документацией. Электронные архивы. Служба документационного обеспечения управления. /Тема/	8	0				
2.2	Планирование деятельности по управлению документацией. Электронные архивы. Служба документационного обеспечения управления. /Лек/	8	2	ОПК-6.1-31 ОПК-6.2-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8		
2.3	Планирование деятельности по управлению документацией. Электронные архивы. Служба документационного обеспечения управления. /Пр/	8	6	ОПК-6.1-31 ОПК-6.2-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8		
2.4	Планирование деятельности по управлению документацией. Электронные архивы. Служба документационного обеспечения управления. /Ср/	8	9	ОПК-6.1-31 ОПК-6.2-32	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8		
2.5	Контроль деятельности по управлению документацией. Требования к организации документооборота. Организация управления документацией на предприятиях сервиса. /Тема/	8	0				
2.6	Контроль деятельности по управлению документацией. Требования к организации документооборота. Организация управления документацией на предприятиях сервиса. /Лек/	8	2	ОПК-6.1-31 ОПК-6.2-32	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8		
2.7	Контроль деятельности по управлению документацией. Требования к организации документооборота. Организация управления документацией на предприятиях сервиса. /Пр/	8	4	ОПК-6.1-31 ОПК-6.2-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8		
2.8	Контроль деятельности по управлению документацией. Требования к организации документооборота. Организация управления документацией на предприятиях сервиса. /Ср/	8	8	ОПК-6.1-31 ОПК-6.2-32	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8		

2.9	Оформление реквизитов документов. Порядок работы с внутренними документами. Формирование и оформление дел. /Тема/	8	0				
2.10	Оформление реквизитов документов. Порядок работы с внутренними документами. Формирование и оформление дел. /Пр/	8	4	ОПК-6.1-31 ОПК-6.3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8		
2.11	Оформление реквизитов документов. Порядок работы с внутренними документами. Формирование и оформление дел. /Ср/	8	12	ОПК-6.1-31 ОПК-6.3-31	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8		
	Раздел 3. Зачет						
3.1	Зачет /Тема/	8	0				
3.2	/Зачёт/	8	20	ОПК-6.1-31 ОПК-6.1-32 ОПК-6.1-У1 ОПК-6.2-31 ОПК-6.2-32 ОПК-6.2-У1 ОПК-6.2-У2 ОПК-6.3-31 ОПК-6.3-У1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7 Л2.8		

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Контрольная работа (Вопросы).

1. Делопроизводство (документационное обеспечение управления) как функция управления, современные требования к его организации. Основные термины делопроизводства.
2. Документ, основные понятия, функции и способы документирования.
3. Информация и документ. Классификация документа.
4. Электронный документ и документооборот.
5. Унификация и стандартизация как основное направление совершенствования документов.
6. Системы документации. Унифицированные системы документации.
7. Общие требования к тексту документа. Порядок изложения текста документа. Язык служебных документов.
8. Нормативно-правовая база делопроизводства.
9. Характеристика, состав и содержание ГОСТа Р 6.30-2003.
10. Состав реквизитов ОРД, правила их оформления.
11. Виды бланков документов, их характеристика. Правила оформления, изготовления, учёта, использования и хранения бланков организации.
12. Юридическая сила документов.
13. Характеристика и состав организационно-правовых документов: требования к составлению и оформлению.
14. Характеристика и состав распорядительных документов: требования к составлению и оформлению.
15. Характеристика и состав информационно-справочных документов: требования к составлению и оформлению.
16. Документирование работы с персоналом. Комплекс кадровой документации.
17. Унифицированные формы первичной учетной документации по учету труда и его оплаты. Общие правила оформления приказов по личному составу.
18. Трудовой договор: содержание и порядок заключения.
19. Особенности документирования этапов трудовой деятельности работника: прием, перевод, отпуск, командировка, увольнение, поощрение, дисциплинарное взыскание.
20. Трудовая книжка: правила ведения и оформления.
21. Оформление и ведение личной карточки и личных дел.
22. Процесс защиты профессиональных данных в кадровой службе.
23. Задачи и функции кадровой службы. Организационная структура кадровой службы.
24. Принципы и формы организации делопроизводства на предприятии.
25. Служба документационного обеспечения управления: функции, структура, должностной состав.

26. Понятие, принципы и характеристики документооборота.
27. Основные этапы документооборота.
28. Первоначальная обработка документов в организации.
29. Технология рассмотрения документов в организации.
30. Экспертиза ценности документов.

Практическая работа.

Каждая группа моделирует ситуацию, о создании виртуальной организации. Необходимо коллегиальным способом определить род занятий, наименование организации (полное, сокращенное), разработать эмблему, определиться с организационной структурой предприятия, распределить между собой должности и ответственность за ведение и оформление конкретного вида документа.

В организационную структуру включить: административно-управленческий аппарат (руководитель), канцелярия (секретарь, специалист по делопроизводству), отдел кадров и юридическая служба (представить как одно подразделение), три структурных подразделения (н-р: отдел маркетинга и PR, отдел продаж, отдел по работе с клиентами, финансово-экономический отдел др.)

Индивидуальное задание: Составьте проекты организационно-распорядительных документов, регламентирующие деятельность вашего предприятия (Организации: Экскурсионное бюро, Туристическая база, Транспортная компания, Туристическая компания, Государственный музей-заповедник (исторический, природный), молодежный центр):

Ø Устав

Ø Учредительный договор

Ø Положение о структурном подразделении

Ø Инструкция по делопроизводству

Ø Должностная инструкция... (на каждого сотрудника)

Ø Приказ об утверждении: оргструктуры предприятия, должностных инструкциях, о принятии на работу

Распоряжение о введении и использовании в работе инструкции по делопроизводству, о назначении ответственных в структурных подразделениях по технике пожарной безопасности, об организации какого-либо мероприятия.

На документах отразить реквизиты "согласование", "утверждение", "подпись".

5.2. Темы письменных работ

Темы рефератов и презентаций-докладов:

1. Основные понятия в области документирования управленческой деятельности.
2. Делопроизводство и его становление в России.
3. Документы и его функции.
4. Нормативно-правовая база делопроизводства.
5. Унификация и стандартизация в делопроизводстве.
6. Классификация деловой документации.
7. Общие нормы оформления документов.
8. Размер бумаги, применяемый в делопроизводстве
9. Размер полей деловых документов.
10. Способы оформления дат в документах.
11. Оформление в документах написания чисел.
12. Классификация и структура организационно-распорядительных документов.
13. Организационно-распорядительные документы и виды.
14. Состав реквизитов и схема их расположения.
15. Бланк документов.
16. Требования, предъявляемые к бланчным документам.
17. Требования к оформлению реквизитов организационно-распорядительных документов.
18. Требования к оформлению реквизитов, размещаемых на поле углового и продольного штампов.
19. Требования к оформлению реквизитов, размещаемых на рабочем поле документа.
20. Требования к оформлению реквизитов на служебном поле документа.
21. Состав и порядок разработки документов, используемых в управленческой деятельности.
22. Организационно-правовые документы.
23. Учредительный договор.
24. Устав.
25. Положение.
26. Регламент.
27. Должностная инструкция.
28. Документация по распорядительной деятельности организаций и предприятий.
29. Распорядительные документы.
30. Постановление.
31. Решение.

32. Приказ.
33. Распоряжение.
34. Указание.
35. Оформление информационно-справочных документов.
36. Понятие и виды служебных писем.
37. Структура служебного письма.
38. Язык и стиль служебного письма.
39. Образцы и примеры оформления служебных писем.
40. Оформление телеграмм.
41. Оформление телефонограмм.
42. Оформление факсов.
43. Документация по оперативно-информационному регулированию деятельности организации, предприятия.
44. Информационно-справочные документы.
45. Протокол.
46. Справка.
47. Докладная записка.
48. Служебная записка.
49. Объяснительная записка.
50. Акт.
51. Документация по трудовым отношениям.
52. Распорядительная деятельность органов управления.
53. Резюме.
54. Трудовой договор.
55. Заявление.
56. Приказ по личному составу.
57. Личная карточка формы Т-2.
58. Характеристика работника.
59. Анкета.
60. Автобиография.
61. Личное дело работника.
62. Порядок ведения трудовых книжек.
63. Общие правила заполнения трудовой книжки.
64. Сведения о работе.
65. Порядок внесения записи в трудовую книжку индивидуальным предпринимателем.
66. Сведения в трудовой книжке о награждениях.
67. Записи в трудовой книжке об увольнении.
68. Действия при потере трудовой книжки.
69. Трудовой стаж непрерывный и общий.
70. Транспортные договоры.
71. Договор перевозки пассажиров.
72. Договор перевозки грузов.
73. Кредитный договор.
74. Формуляр договора страхования.
75. Порядок досудебного урегулирования споров (претензия).
76. Понятие претензионного письма.
77. Содержание претензионного письма.
78. Ответ на претензию.

5.3. Фонд оценочных средств

Примерные вопросы для подготовки к зачету.

1. Документ и его место в системе управления. Основные факторы, определяющие рациональную организацию информационно-документационного обеспечения управленческой деятельности.
2. Законодательные и нормативно-методические акты, регламентирующие создание и оформление документов и документационное обеспечение управления.
3. Понятия “информация” и “документ”, их развитие. Связь информации и документа.
4. Понятие "формуляр документа". Типовой формуляр его развитие.
5. Формуляр современного документа, его характеристика.
6. Понятия “унификация” и “стандартизация” документов. Развитие унификации и стандартизации документов во второй половине XX в.
7. Понятие "юридическая сила документа". Состав реквизитов удостоверения документов, правила их оформления. Подлинники и копии. Виды копий. Порядок их удостоверений.

8. Сценарий подготовки документа. Общие требования к тексту документа. Элементы текста: заголовок, приложения, требования к их оформлению. Лингвистические особенности текстов служебных документов.
9. Официальный деловой стиль и его особенности.
10. Понятие “система документации”, развитие систем. Понятие “унифицированные системы документации”. Назначение и состав УСОРД.
11. Характеристика состава и область применения организационных документов; требования к их составлению и оформлению. Проанализировать предложенную подборку документов, выявить и прокомментировать ошибки.
12. Характеристика состава и область применения распорядительных документов; требования к их составлению и оформлению. Проанализировать предложенную подборку документов, выявить и прокомментировать ошибки.
13. Характеристика состава и область применения информационных документов (объяснительных и докладных записок (внешних и внутренних), справок, акта); требования к их составлению и оформлению. Проанализировать предложенную подборку документов, выявить и прокомментировать ошибки.
14. Требования к составлению и оформлению служебного письма. Разновидности писем, телеграмм, телефонограмм. Проанализировать предложенную подборку документов, выявить и прокомментировать ошибки.
15. Документирование коллегиальной деятельности. “Сценарий” подготовки и проведения совещания. Документы, создаваемые в процессе подготовки совещания. Требования к составлению и оформлению протокола. Проанализировать предложенную подборку документов, выявить и прокомментировать ошибки.
16. Понятие “комплекс документов”. Первичные комплексы текстовых документов. Понятия “документальный фонд” и “архивный фонд”. Их различие
17. Сложные комплексы. Государственные архивы. Сеть государственных архивов. Ведомственные архивы. Виды ведомственных архивов. Понятие “объединённый архив”. Их виды.
18. Понятия “ценность документа”, “экспертиза ценности”. Принципы, критерии экспертизы ценности документов. Возникновение, развитие экспертизы. Современная нормативно-методическая регламентация.
19. Значение нормативно-методической регламентации делопроизводства. Характеристика действующих государственных нормативно-методических документов.
20. Создание государственной системы делопроизводства в 1960-е -1980-е гг. (ЕГСД, ЕГСДОУ, ГСДОУ).
21. Организационные формы делопроизводства. Их зависимость от специфики организационной структуры учреждения. Структура и функции подразделений по документационному обслуживанию учреждений.
22. Требования к структуре и составу информации Положения о службе делопроизводства. Проанализировать предложенную подборку документов, выявить и прокомментировать ошибки.
23. Регламентация должностных обязанностей работников службы ДОУ. Требования к структуре и составу информации должностной инструкции. Проанализировать предложенную подборку документов, выявить и прокомментировать ошибки.
24. Назначение инструкции по делопроизводству, требования к ее разработке, составу информации. Порядок введения в действие.
25. Основные требования к организации документооборота в организациях и учреждениях. Характеристика основных документопотоков. Правила учета документооборота. Основные этапы прохождения и исполнения входящих, исходящих и внутренних документов.
26. Задачи регистрации документов, ее организация. Формы регистрации документов, их сравнительные характеристики и состав информации. Взаимосвязь процессов регистрации, контроля за сроками исполнения документов, информационно-справочной работой.
27. Обеспечение сохранности документов в делопроизводстве и ведомственном архиве. Номенклатура дел, ее значение и применение в делопроизводстве. Виды номенклатур дел. Методика составления номенклатуры дел. Значение номенклатуры дел в технологии работы с документами. Формирование дел как технологическая операция делопроизводства. Правила формирования в дела документов отдельных категорий.
28. Экспертиза ценности документов в делопроизводстве ее назначение и порядок проведения. Экспертные комиссии учреждений, их функции, порядок создания и работы.
29. Состав комплекса работ, проводимых службой делопроизводства при сдаче документов в архив организации.

Требования к оформлению дел при подготовке их к сдаче в архив. Правила составления описей дел постоянного и временного хранения, порядок их оформления.

30. Понятие информационно-компьютерной технологии ДООУ. Технологии создания, хранения, обновления документов. Возможности электронного документооборота.

Тесты

1. Гарантийное письмо – это:

- A) документ, сообщающий о приближении, ускорении, истечении срока исполнения какого-либо действия
- B) документ, содержащий приглашение на мероприятие
- C) документ, в котором гарантируется оплата выполненной работы или предоставление чего-либо (работы, помещения и т.д.)
- D) документ, подтверждающий получение ценностей

2. Дайте определение документа:

- A) материальный объект с информацией, зафиксированной созданным человеком способом, для её передачи во времени и пространстве
- B) совокупность реквизитов официального письма
- C) стандартное расположение материала
- D) текст

3. Дайте определение формуляра-образца:

- A) совокупность реквизитов делового письма
- B) совокупность расположенных в определенной последовательности реквизитов, присущих всем документам определенной системы документации
- C) совокупность реквизитов приказа
- D) совокупность реквизитов акта

4. Дата документа оформляется следующим образом:

- A) 1 февраля 2020
- B) 1 февраля 20 г.
- C) 01.02.20 г.
- D) 01.02.20

5. Дата документа — это:

- A) дата его подписания, принятия
- B) дата его составления
- C) дата его подписания, принятия, утверждения, составления, дата события
- D) дата события

6. Каким свойством можно охарактеризовать наличие у документа неотъемлемых слагаемых, без которых он существовать не может:

- A) вещественность;
- B) атрибутивность;
- C) структурность;
- D) верного варианта ответа нет.

7. Деловые письма обычно заканчивают фразами:

- A) в соответствии с Вашей просьбой ...
- B) с уважением ...
- C) нами рассмотрены Ваши предложения ...
- D) в связи ...

8. Делопроизводство — это:

- A) правильное оформление документов.
- B) организация документооборота в учреждении.
- C) совокупность документов, отражающих управленческую деятельность учреждения.
- D) совокупность работ по документированию деятельности управления и по организации документов в учреждении.

9. Деятельность аппарата управления, охватывающая вопросы документирования и организации работы с документами — это:

- A) документационное обеспечение управления
- B) стандартизация
- C) ЕГСД
- D) система документации

10. Документ, закрепляющий должностной и численный состав предприятия с указанием фонда заработной платы — это:

- A) должностная инструкция
- B) устав
- C) положение
- D) штатное расписание

11. Документ, фиксирующий ход обсуждения вопросов и принятия решений на собраниях, заседаниях, совещаниях и т.п.:

- A) объяснительная записка
- B) докладная записка
- C) акт
- D) протокол

12. Какая функция относится к общим функциям документа:

- А) общекультурная;
 В) информационная;
 С) правовая;
 D) упорядочивающая.
13. Как должно происходить деление документов:
 А) на роды, подвиды, подроды, разновидности;
 В) на роды, виды, подвиды, разновидности;
 С) на виды, подвиды, разновидности, роды;
 D) на подвиды, подроды, разновидности.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Практическая работа
 Контрольная работа
 Реферат и презентация-доклад
 Устный опрос
 Тестирование

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Оценочные средства, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций:

ПК-2 : Способен организовать работу исполнителей, принимать решения об организации сервисной деятельности

ПК-2 .1: Формирует цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятий, организует их выполнение

Индивидуальное задание:

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.

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 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	Кузнецов И. Н.	Документационное обеспечение управления. Документооборот и делопроизводство: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.2	Абуладзе Д. Г., Выпряхкина И. Б., Маслова В. М.	Документационное обеспечение управления персоналом: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л1.3	Тимофеева Е. С.	Документационное обеспечение управления социально-культурным сервисом и туризмом: Электронное учебное пособие: учебное пособие	Санкт-Петербург: ИЭО СПбУТУиЭ, 2009
Л1.4	Гусарова М. Н., Горкуш С. В.	Организационно-информационное и документационное обеспечение деятельности руководителя: учебно-методическое пособие для бакалавров	Москва: РТУ МИРЭА, 2021
6.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Кузнецов И. Н.	Документационное обеспечение управления персоналом: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.2	Корнеев И. К., Пшенко А. В., Машурцев В. А.	Документационное обеспечение управления: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2023

Л2.3	Доронина Л. А., Иритикова В. С.	Документационное обеспечение управления: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л2.4	Казакевич Т. А., Ткалич А. И.	Документационное обеспечение управления: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л2.5	Шувалова Н. Н.	Документационное обеспечение управления: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л2.6	Кузнецов И. Н.	Документационное обеспечение управления. Документооборот и делопроизводство: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л2.7	Казакевич Т. А., Ткалич А. И.	Документационное обеспечение управления: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2024
Л2.8	Сарапулова Л. Н., Грицких Н. В.	Документационное обеспечение управленческой деятельности: учебное пособие	Иркутск: ИГУ, 2023

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.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
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	IC.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 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