

ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ФАКУЛЬТЕТ НАУК О ЗЕМЛЕ И ТУРИЗМА

Утверждено:  
на заседании кафедры  
туризма, геурбанистики и экономической  
географии  
протокол № 6 от «24» января 2022 г.

Зав. кафедрой



/И.В.Закиров

Согласовано:  
Председатель УМК факультета наук о  
Земле и туризма



/ Ю.В. Фаронова

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Дисциплина Организация деятельности турпредприятия

Часть, формируемая участниками образовательных отношений

**программа бакалавриата**

Направление подготовки  
43.03.02 Туризм

Направленность (профиль) подготовки  
Территориальная организация и управление туристско-рекреационной деятельностью

Квалификация

бакалавр

Разработчик (составитель):  
доцент, канд. геогр. наук



/ Г.А. Саттарова

Для приема: 2022 г.

Уфа 2022 г.

Составитель: Г.А. Саттарова, канд. геогр. наук, доцент кафедры туризма, геоурбанистики и экономической географии

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры туризма, геоурбанистики и экономической географии, протокол № 6 от «24» января 2022 г.

## Список документов и материалов

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций 4
2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы 5
3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся) 6
4. Фонд оценочных средств по дисциплине 9
  - 4.1. Перечень компетенций и индикаторов достижения компетенций с указанием соотнесенных с ними запланированных результатов обучения по дисциплине. Описание критериев и шкал оценивания результатов обучения по дисциплине. 9
  - 4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценивания результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине. 10
5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины 18
  - 5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины 18
  - 5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины, включая профессиональные базы данных и информационные справочные системы 18
6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине 21

**1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций**

По итогам освоения дисциплины обучающийся должен достичь следующих результатов обучения:

Формируемая компетенция (с указанием кода)	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ПК-3. Способен организовывать работу исполнителей, принимать решение в организации туристской деятельности	ПК-3.1 Применяет правила делового этикета в целях эффективного взаимодействия с участниками туристского рынка	Знает нормативно-правовые основы организации турпредприятия, правила безопасности в туристском путешествии и делового этикета. Умеет организовать взаимодействие с участниками туристского рынка.
	ПК-3.3 Определяет решения по организации и управлению обслуживанием в туристской индустрии	Владеет основами менеджмента турпредприятий. Умеет формировать турпродукт, организовать его продвижение и реализацию.

## **2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Организация деятельности турпредприятия» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Основная цель изучения дисциплины «Организация деятельности турпредприятия» - формирование способности организовывать работу исполнителей, принимать решение в организации туристской деятельности в современных условиях.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 1 семестре.

**3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)**

ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ФАКУЛЬТЕТ НАУК О ЗЕМЛЕ И ТУРИЗМА

**СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

дисциплины Организация деятельности турпредприятия на 7 семестр

Очная форма обучения

<b>Вид работы</b>	<b>Объем дисциплины</b>
Общая трудоемкость дисциплины (з.е. / часов)	2 ЗЕТ/72 часов
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	36,2
лекций	18 часов
практических/ семинарских	18 часов
лабораторных	-
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	0,2 часа
из них, предусмотренные на выполнение курсовой работы / курсового проекта	-
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	35,8 часов
из них, предусмотренные на выполнение курсовой работы / курсового проекта	-
Учебных часов на подготовку к зачету (Контроль)	-

Форма контроля:  
зачёт 7 семестр

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости
		ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СРС		
1	2	4	5	6	7	8	9
<b>Модуль 1. Организация туристкой деятельности на микроуровне.</b>							
1.	Рынок туристических услуг и основные виды туристских предприятий.	2	2	-	4	Подготовка к семинару, разработка творческого задания	Семинар, творческое задание
2.	Нормативно-правовые акты, регулирующие туристскую деятельность в РФ. Нормативно-правовая база функционирования туристской фирмы. Основные документы туристской фирмы. Порядок регистрации туристского предприятия.	2	2	-	4	Подготовка к практической работе, разработка творческого задания	Практическая работа, творческое задание
3	Основы менеджмента турпредприятий. Организация работы туроператора с турагентом. Основы договорных отношений с клиентом.	4	4		7,8	Подготовка к семинару, разработка творческого задания	Семинар, творческое задание
4	Правила безопасности в туристском путешествии и факторы риска. Страхование в туризме. Работа с консульствами и посольствами зарубежных	2	2		4	Подготовка к семинару, разработка творческого задания	Семинар, творческое задание

	государств. Обеспечение безопасности в туризме						
<b>Модуль 2. Формирование, продвижение и реализация туристского продукта.</b>							
5.	Формирование туристского продукта. Составляющие туристского продукта и работа с поставщиками туристских услуг.	2	2		4	Подготовка к семинару, разработка творческого задания	Семинар, творческое задание
6.	Основные этапы формирования туристского продукта. Факторы, определяющие цену турпродукта.	2	2	-	4	Подготовка к семинару, разработка творческого задания	Семинар, творческое задание
7.	Стратегия продвижения туристского продукта на рынок. Цели продвижения туристского продукта. Программа продвижения, преимущества и недостатки различных видов продвижения туристского продукта.	2	2	-	4	Подготовка к практической работе, разработка творческого задания	Практическая работа, творческое задание
8.	Правила оказания услуг по реализации туристского продукта в РФ.	2	2	-	4	Подготовка к семинару, разработка творческого задания	Семинар, творческое задание
	<b>Всего часов:</b>	18	18	-	35,8		



#### 4. Фонд оценочных средств по дисциплине

##### 4.1. Перечень компетенций и индикаторов достижения компетенций с указанием соотнесенных с ними запланированных результатов обучения по дисциплине. Описание критериев и шкал оценивания результатов обучения по дисциплине.

Код и формулировка компетенции: ПК-3. Способен организовывать работу исполнителей, принимать решение в организации туристской деятельности

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения	
		Не зачтено	Зачтено
ПК-3.1 Применяет правила делового этикета в целях эффективного взаимодействия с участниками туристского рынка	Знает нормативно-правовые основы организации турпредприятия, правила безопасности в туристском путешествии и делового этикета.	Студент не раскрывает содержание основного учебного материала. Дается неправильная трактовка понятий, научной терминологии. Студент не знает нормативно-правовые основы организации турпредприятия.	Знания студента глубокие, твёрдые, системные, взаимосвязанные, структурированные. На вопросы студент дает научно обоснованные ответы. Знания позволяют вести научную дискуссию (при устном опросе). Студент ориентирован на репродуктивное знание (знание по образцу), на продуктивное знание (поиск и нахождение нового знания). Студент знает нормативно-правовые основы организации турпредприятия.
	Умеет организовать взаимодействие с участниками туристского рынка.	Студент не умеет логически рассуждать, не умеет оперативно формулировать свои суждения, не умеет работать с профессиональными терминами. Студент не умеет организовать взаимодействие с участниками туристского рынка.	Студент применяет знание для решения профессиональных задач. Студент умеет осмысленно, полностью воспроизводить полученные знания. Студент умеет выделять в материале главные положения. Студент умеет организовать взаимодействие с участниками туристского рынка
ПК-3.3 Определяет решения по организации и управлению обслуживанием в туристской индустрии	Владеет основами менеджмента турпредприятий.	Отражена низкая обучаемость овладения навыком. Слабый прогресс в усвоении навыка. Требуется постоянный образец для воспроизводства	Студент владеет применением полученных знаний на практике, решать примеры и задачи, составлять схемы, выполнять практические задания. Навыки

		действия..	демонстрируются на уровне автоматического владения. Требуется мало времени на демонстрацию навыка.
	Умеет формировать турпродукт, организовать его продвижение и реализацию.	Отражена низкая обучаемость овладения навыком. Слабый прогресс в усвоении навыка. Требуется постоянный образец для воспроизводства действия..	Студент владеет применением полученных знаний на практике, решать примеры и задачи, составлять схемы, выполнять практические задания. Навыки демонстрируются на уровне автоматического владения. Требуется мало времени на демонстрацию навыка.

**4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценивания результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине.**

Этапы освоения	Результаты обучения	Оценочные средства
ПК-3.1 Применяет правила делового этикета в целях эффективного взаимодействия с участниками туристского рынка	Знает нормативно-правовые основы организации турпредприятия, правила безопасности в туристском путешествии и делового этикета.	Семинар, практическое задание, контрольная работа, реферат.
	Умеет организовать взаимодействие с участниками туристского рынка.	Семинар, практическое задание, контрольная работа, реферат.
ПК-3.3 Определяет решения по организации и управлению обслуживанием в туристской индустрии	Владеет основами менеджмента турпредприятий.	Семинар, практическое задание, контрольная работа, реферат.
	Умеет формировать турпродукт, организовать его продвижение и реализацию.	Семинар, практическое задание, контрольная работа, реферат.

Показатели сформированности компетенции:

Критериями оценивания являются баллы, которые выставляются преподавателем за виды деятельности (оценочные средства) по итогам изучения модулей (разделов дисциплины), перечисленных в рейтинг-плане дисциплины (для зачета: текущий контроль – максимум 50 баллов; рубежный контроль – максимум 50 баллов, поощрительные баллы – максимум 10).

Шкалы оценивания для зачета:

- зачтено – от 60 до 110 рейтинговых баллов (включая 10 поощрительных баллов);
- не зачтено – от 0 до 59 рейтинговых баллов.

Итоговая форма контроля – зачёт.

### Вопросы для подготовки к зачету.

1. Рынок туристических услуг и основные виды туристских предприятий.
2. Подходы к определению понятия туристской деятельности
3. Нормативно-правовые акты, регулирующие туристскую деятельность в РФ.
4. Нормативно-правовая база функционирования туристской фирмы.
5. Основные документы туристской фирмы.
6. Порядок регистрации туристского предприятия.
7. Основы менеджмента турпредприятий.
8. Организация работы туроператора с турагентом.
9. Туроператорская и турагентская деятельность.
10. Организация деятельности в гостиничной индустрии.
11. Организация деятельности в индустрии питания.
12. Организация деятельности в индустрии транспорта
13. Организационные структуры управления в туристской индустрии.
14. Стратегический подход к управлению турпредприятием.
15. Деловой этикет в менеджменте турпредприятий
16. Основы договорных отношений с клиентом.
17. Правила безопасности в туристском путешествии и факторы риска.
18. Страхование в туризме.
19. Работа с консульствами и посольствами зарубежных государств.
20. Обеспечение безопасности в туризме
21. Формирование туристского продукта.
22. Составляющие туристского продукта и работа с поставщиками туристских услуг.
23. Основные этапы формирования туристского продукта.
24. Формирование цены турпродукта.
25. Факторы, определяющие цену турпродукта.
26. Стратегия продвижения туристского продукта на рынок.
27. Цели продвижения туристского продукта.
28. Этапы разработки комплекса продвижения
29. Программа продвижения, преимущества и недостатки различных видов продвижения туристского продукта.
30. Понятие и структура массовых коммуникаций в туризме.
31. Средства рекламы услуг индустрии гостеприимства.
32. PR-мероприятия в туризме.
33. Планирование и организация рекламной кампании на предприятиях туризма
34. Правила оказания услуг по реализации туристского продукта в РФ.

### **Актуальность семинарского занятия в учебном процессе при освоении компетенции.**

Цель семинарских занятий - обеспечить овладение умениями использования знаний теории. Семинар выступает как орудие познания; средство общения; средство понимания и запоминания учебного материала. Семинар формирует культуру интеллектуального труда, личностные качества - дисциплинированность, ответственность, трудолюбие, логика мышления и изложения, самостоятельность, активность, инициативность, творческое отношение к приобретению и использованию знаний. Семинары решают задачи: развитие творческого профессионального мышления, познавательной мотивации; профессиональное использование знаний в учебных условиях; овладение научным языком; формирование собственной точки зрения; приобретение навыков работы с литературой. Предполагается формирование творческого мышления студентов, использование общенаучных методов при обобщении информации (анализа и синтеза, системного, структурно-функционального, индукции и дедукции, аналогии);

формирование культуры научного мышления. Логика семинара предполагает проблемную, а не повествовательную форму изложения материала. В ходе семинара выполняется работа студента над лекционным материалом, монографической, учебной и журнальной литературой. Темы семинарских занятий совпадают с темами лекционных занятий.

Семинар предполагает свободный обмен мнениями по избранной тематике. Он начинается со вступительного слова преподавателя, формулирующего цель занятия и характеризующего его основную проблематику. Затем, как правило, заслушиваются сообщения студентов. Обсуждение сообщения совмещается с рассмотрением намеченных вопросов. Сообщения, предполагающие анализ публикаций по отдельным вопросам семинара, заслушиваются обычно в середине занятия. Поощряется выдвижение и обсуждение альтернативных мнений. В заключительном слове преподаватель подводит итоги обсуждения и объявляет оценки выступавшим студентам. В целях контроля подготовленности студентов и привития им навыков краткого письменного изложения своих мыслей преподаватель в ходе семинарских занятий может осуществлять текущий контроль знаний в виде тестовых заданий.

При подготовке к семинару студенты имеют возможность воспользоваться консультациями преподавателя. Кроме указанных тем студенты вправе, по согласованию с преподавателем, избирать и другие интересующие их темы.

#### Темы семинарских занятий

<b>Модуль 1</b>	
1 СЗ	Рынок туристических услуг и основные виды туристских предприятий. 1. Подходы к определению понятия туристской деятельности. 2. Виды туристской деятельности по разным критериям. 3. Индустрия туризма 4. Нормативно-правовое регулирование туристской деятельности в мире 5. Нормативно-правовое регулирование туристской деятельности в России
2 СЗ	Организация деятельности в различных отраслях туристской индустрии 1. Организация деятельности по формированию турпродукта. 2. Туроператорская и турагентская деятельность. 3. Организация деятельности в гостиничной индустрии. 4. Организация деятельности в индустрии питания. 5. Организация деятельности в индустрии транспорта 6. Опыт работы туристских фирм (по выбору студента).
3СЗ	Основы менеджмента турпредприятий 1. Функции менеджмента в туризме. 2. Организационные структуры управления в туристской индустрии. 3. Миссии и цели организаций туристской индустрии. 4. Модели работы туроператора и турагента. 5. Анализ факторов конкурентоспособности туристской фирмы. 6. Стратегический подход к управлению турпредприятием. 7. Деловой этикет в менеджменте турпредприятий
4СЗ	Обеспечение безопасности в туризме 1. Правила безопасности в туристском путешествии и факторы риска. 2. Субъекты обеспечения безопасности в туризме. 3. Организационно-правовые особенности обеспечения безопасности в туризме. 4. Международные стандарты обеспечения безопасности в туризме. 5. Страхование в туризме.
<b>Модуль 2</b>	
5 СЗ	Формирование, продвижение и реализация турпродукта 1. Факторы и условия формирования турпродукта. 2. Основные составляющие и параметры создания турпродукта 3. Основные этапы формирования туристского продукта. 4. Формирование цены турпродукта. 5. Стратегия продвижения туристского продукта на рынок. 6. Этапы разработки комплекса продвижения

6СЗ	<p>Особенности продвижения туристского продукта на рынок.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Цели продвижения туристского продукта.</li> <li>2. Понятие и структура массовых коммуникаций в туризме.</li> <li>3. Средства рекламы услуг индустрии гостеприимства.</li> <li>4. PR-мероприятия в туризме.</li> <li>5. Планирование и организация рекламной кампании на предприятиях туризма</li> </ol>
7СЗ	<p>Особенности предоставления услуг по реализации туристского продукта</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Организация работы турфирмы с клиентом.</li> <li>2. Основы договорных отношений с клиентом.</li> <li>3. Туристская путевка.</li> <li>4. Работа с клиентом после завершения путешествия.</li> <li>5. Порядок рассмотрения претензий.</li> <li>6. Туристские формальности.</li> </ol>

### Критерии оценивания семинара (устного опроса)

Объем выполненной работы	Баллы в соответствии с уровнем выполнения работы
Студент выступил на семинаре, представил ответы на 80-100 % вопросов семинарского занятия	4 балла
Студент выступил на семинаре, представил ответы в письменном или машинописном видах на 60-80 % вопросов семинарского занятия	3 балла
Студент не выступил на семинаре, но представил ответы в письменном или машинописном видах на 80-100 % вопросов семинарского занятия	2 балла
Студент не выступил на семинаре, но представил ответы в письменном или машинописном видах на 40-80 % вопросов семинарского занятия	1 балл
Студент не выступил на семинаре, представил ответы в письменном или машинописном видах на 40 % и менее вопросов семинарского занятия	0 баллов

**Практические задания** завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины. Они служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности студентов по изучаемой дисциплине.

**Практическая работа № 1** по теме: Организация работы туроператора с турагентом.

**Задание 1.** Выбрать для сравнительного анализа две известные фирмы-туроператора России. Охарактеризовать историю, направления деятельности, ценовую политику этих турпредприятий. Опишите сайты данных туроператоров

**Задание 2.** Изучите «Положение о ведении единого федерального реестра туроператоров». Проанализируйте Правила страхования гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору реализации туристского продукта и другие документы, связанные с процессом заключения договора страхования гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору реализации туристского продукта.

**Задание 3.** Проанализируйте Договор о предоставлении банковской гарантии исполнения обязательств по договору о реализации туристского продукта и другие документы, связанные с процессом заключения указанного документа.

**Практическая работа №2** по теме: Маркетинговые коммуникации туристских предприятий

### **Задание 1.**

Перед вами несколько рекламных сообщений туристских фирм.

1. «Мы предлагаем уникальные туры для очень молодой стремящейся к моде публики. Вы проведете с нами незабываемое путешествие!».

2. «Наши экскурсионные маршруты составлены настоящими профессионалами своего дела. У вас есть возможность сравнить их со всеми остальными предложениями на российском рынке.».

3. «Во время Олимпийских игр в Сочи сотрудники нашей турфирмы организовали огромное количество экскурсий по самым разнообразным маршрутам. Мы помогли настроить людей планеты на волну мира, гармонии и прогресса. Стремление с помощью путешествий помочь человечеству строить новую жизнь — это не только наша работа, это — наша страсть... наша потребность... состояние нашего духа, которое мы зовем «Хюман трип».

Ответьте на вопросы:

1. В чем вы видите качественные отличия направленности и основных идей этих рекламных посланий?

2. Какие мотивы потенциальных потребителей затронуты в этих рекламных сообщениях? В каких случаях можно говорить об избирательной нацеленности рекламы и в чем это выражается?

3. Что вы считаете удачей, а что — недостатком в этих сообщениях?

### **Задание 2.**

В рекламное агентство обратился заказчик, сообщивший, что у него есть для предложения следующих турпродуктов:

- экскурсия на фабрику мороженого;
- поход на горную вершину;
- экскурсия по исторической части города.

На вопросы сотрудника агентства, каким потребителям рекламодаделец собирается продавать свои товары и какие носители рекламы использовать, заказчик предложил, чтобы агентство само разработало соответствующие предложения. Представьте, что вы сотрудник рекламного агентства и вам предложено заняться рекламной кампанией одного из указанных выше видов товаров.

Выберите любой из них.

1. По каким критериям и какие категории, целевые группы потенциальных потребителей - адресатов рекламы вы предлагаете выделить для выбранного вами предложения?

2. Какие носители рекламы вы считаете целесообразным задействовать (в том числе как основные и как вспомогательные) и рекомендовать заказчику для размещения рекламы?

3. В каких местах, на какой территории вы планируете размещать эту рекламу?

### **Задание 3.**

Организаторы международной туристской выставки в Лондоне предлагали целому ряду крупных российских турпредприятий представить свою продукцию бесплатно, с условием предоставления предложений по сниженным ценам. Однако реально в ней приняли участие только два российских тур предприятия.

Отечественные производители, несмотря на падение спроса в сфере туризма на 50 %, не проявили активности, объясняя это высокими издержками на оформление стенда, проезд и проживание участников выставки.

За три дня выставки только на стенде одного из турпредприятий прошло около 30 переговоров с потенциальными клиентами из Южной Кореи, Китая, Австралии, Германии, Венгрии, Австрии, США. Их основным предметом интереса были поездки в столичные города и заповедные территории.

Ответьте на вопросы:

1. Чем выставка оказалась полезной для участвовавших в ней российских фирм?
2. Какие ошибки допустили фирмы, не принявшие участия в выставке?
3. Какой план работ по подготовке к участию в следующей международной выставке вы бы предложили отечественным турпредприятиям?

### Критерии оценки по практическим заданиям

**Критерии оценки** (в баллах) в соответствии рейтинг плану по максимальному и минимальному количеству баллов:

**6 баллов** выставляется студенту, если продемонстрировал умение применять теоретические знания при выполнении практических заданий. Практическая работа выполнена полностью без неточностей и ошибок, сдана в срок.

**5 баллов** выставляется студенту, если продемонстрировал умение применять теоретические знания при выполнении практических заданий. Практическая работа выполнена полностью с незначительными ошибками, сдана в срок.

**4 балла** выставляется студенту, если продемонстрировал умение применять теоретические знания при выполнении практических заданий. Практическая работа выполнена полностью с незначительными ошибками, сдана с опозданием.

**3 балла** выставляется студенту, если продемонстрировал умение применять теоретические знания при выполнении практических заданий. Практическая работа выполнена полностью со незначительными ошибками.

**2 балла** выставляется студенту, если при выполнении практической работы допущены существенные ошибки.

**1 балла** выставляется студенту, если при выполнении практической работы заметны пробелы в теоретических знаниях. Студент не полностью выполнил задание или при выполнении допущены значительные ошибки.

### Творческое задание

Обоснуйте создание конкретного бизнес-плана в туризме (создайте предприятие)

Для выполнения творческого задания необходимо:

1. Обосновать выбор бизнес-идеи в современных условиях.
2. Соотнести основные понятия маркетинга (нужда, потребность, рынок, спрос, емкость рынка) с данным предприятием.
3. Определить организационную форму предприятия, примерную структуру подразделений.
4. Сформулировать цели, функции и принципы работы предприятия.
5. Определить используемую концепцию маркетинга в деятельности предприятия
6. Выявить, какие факторы микросреды оказывают и будут оказывать наиболее существенное влияние в ближайшем будущем на фирму.
7. Выявить, какие факторы макросреды оказывают и будут оказывать наиболее существенное влияние в ближайшем будущем на фирму.
8. Подготовить презентационный материал и продемонстрировать его сокурсникам.

### Критерии оценки творческого задания:

Вид работы, структура работы	Баллы в соответствии с уровнем выполнения работы
Студент представил творческое задание, в котором использован маркетинговый подход, четко выделена авторская позиция. Задание выполнено полностью и приведены самостоятельные выводы.	10 баллов
Студент представил творческое задание, в котором использован маркетинговый подход, но не выделена авторская позиция. Задание выполнено полностью и приведены самостоятельные выводы.	8 баллов
Студент представил творческое задание, в котором использован	6 баллов

маркетинговый поход, не выделена авторская позиция. Задание выполнено полностью, но не приведены самостоятельные выводы.	
Студент представил творческое задание, в котором частично использован маркетинговый поход, отсутствует авторская позиция. Задание выполнено не полностью и не приведены самостоятельные выводы.	4 балла
Студент представил творческое задание, в котором частично использован маркетинговый поход, отсутствует авторская позиция.	2 балла
Задание не выполнено	0 баллов

### **Задания для контрольной работы**

(для очной формы обучения)

Описание контрольной работы: Контрольная работа является формой проверки знаний умений и навыков в конце каждого модуля. Она может быть проведена в виде тестирования или письменной работы. Тест при рубежном контроле содержит 30 вопросов в нескольких вариантах, письменная работа включает два или три теоретических вопроса.

#### **Организация деятельности турпредприятия**

##### **Рубежный контроль по модулю 1**

###### **Вариант 1.**

1. Рынок туристических услуг и основные виды туристских предприятий.
2. Основные документы туристской фирмы.
3. Организация деятельности в индустрии питания.

#### **Организация деятельности турпредприятия**

##### **Рубежный контроль по модулю 1**

###### **Вариант 2.**

1. Подходы к определению понятия туристской деятельности
2. Нормативно-правовые акты, регулирующие туристскую деятельность в РФ.
3. Организация деятельности в гостиничной индустрии.

#### **Организация деятельности турпредприятия**

##### **Рубежный контроль по модулю 1**

###### **Вариант 3.**

1. Нормативно-правовая база функционирования туристской фирмы.
2. Порядок регистрации туристского предприятия.
3. Организация деятельности в индустрии транспорта

#### **Организация деятельности турпредприятия**

##### **Рубежный контроль по модулю 1**

###### **Вариант 4.**

1. Нормативно-правовая база функционирования туристской фирмы.
2. Основы менеджмента турпредприятий.
3. Туроператорская и турагентская деятельность.

#### **Организация деятельности турпредприятия**

##### **Рубежный контроль по модулю 1**

###### **Вариант 5.**

1. Организационные структуры управления в туристской индустрии.
2. Стратегический подход к управлению турпредприятием.
3. Деловой этикет в менеджменте турпредприятий.



**Организация деятельности турпредприятия  
Рубежный контроль по модулю 2**

**Вариант 1.**

1. Формирование туристского продукта.
2. Понятие и структура массовых коммуникаций в туризме.
3. Правила оказания услуг по реализации туристского продукта в РФ

**Организация деятельности турпредприятия  
Рубежный контроль по модулю 2**

**Вариант 2.**

1. Составляющие туристского продукта и работа с поставщиками туристских услуг.
2. Формирование цены турпродукта.
3. PR-мероприятия в туризме.

**Организация деятельности турпредприятия  
Рубежный контроль по модулю 2**

**Вариант 3.**

1. Формирование цены турпродукта.
2. Цели продвижения туристского продукта.
3. Планирование и организация рекламной кампании на предприятиях туризма

**Организация деятельности турпредприятия  
Рубежный контроль по модулю 2**

**Вариант 4.**

1. Основные этапы формирования туристского продукта.
2. Средства рекламы услуг индустрии гостеприимства.
3. Правила оказания услуг по реализации туристского продукта в РФ

**Организация деятельности турпредприятия**

**Рубежный контроль по модулю 2**

**Вариант 5.**

1. Стратегия продвижения туристского продукта на рынок.
2. Средства рекламы услуг индустрии гостеприимства.
3. Деловой этикет в менеджменте турпредприятий.

Описание методики оценивания:

**Критерии оценки письменной контрольной работы модуля 1**

21-25 баллов	16-20 баллов	11-15 баллов	0-10 баллов
Самостоятельное изложение материала. Логичное изложение. Правильное изложение сущности терминов. Использование материалов лекции. Наличие примеров.	Самостоятельное изложение материала. В основном логичное изложение. Неточности изложения сущности терминов. Использование материалов лекции. Наличие примеров.	Самостоятельное изложение материала. Нарушение логичности изложения. Неточности изложения сущности терминов. Не использованы материалы лекции. Наличие примеров.	Несамостоятельное изложение материала. Неправильное изложения сущности терминов. Не использованы материалы лекции. Отсутствие примеров.

**Рейтинг-план дисциплины  
Организация деятельности турпредприятия**

Направление 43.03.02. – «Туризм»

Курс 4, семестр 1

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий за семестр	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
<b>Модуль 1. Теоретико-методологические основы курса (макс. 47)</b>				
<b>Текущий контроль</b>				
1. Участие в семинаре	4	4	0	16
2. Выполнение практического задания	6	1	0	6
<b>Рубежный контроль</b>				
Контрольная работа	25	1	0	25
<b>Модуль 2 Основные компоненты комплекса маркетинга (макс. 53)</b>				
<b>Текущий контроль</b>				
1. Участие в семинаре	4	3	0	12
2. Выполнение практического задания	6	1	0	6
3. Выполнение творческого задания	10	1		10
<b>Рубежный контроль</b>				
Контрольная работа	25	1	0	25
<b>Поощрительные баллы</b>				
1. Участие в конкурсах	4	1	0	4
2. Дополнительные задания по теме	3	2	0	6
<b>Посещаемость (баллы вычитаются из общей суммы набранных баллов)</b>				
1. Посещение лекционных занятий			<b>0</b>	<b>-6</b>
2. Посещение практических занятий			<b>0</b>	<b>-10</b>
<b>Итоговый контроль</b>				
Зачет				
<b>ИТОГО</b>				<b>110</b>

## 5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### 5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

#### Основная литература:

1. Владыкина, Ю. О. Организация туристской деятельности: учебное пособие : [16+] / Ю. О. Владыкина ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2016. – 124 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576573>
2. Чудновский А.Д. и др. Менеджмент туризма [Электронный ресурс]: учебник / — М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. — Электрон. версия печ. публикации. — URL:[https://elib.bashedu.ru/dl/read/Chudnovskiy\\_Menedzhment\\_turizma\\_u\\_2014.pdf](https://elib.bashedu.ru/dl/read/Chudnovskiy_Menedzhment_turizma_u_2014.pdf).

#### Дополнительная литература

3. Макринова, Е. И. Предпринимательская деятельность в туризме : учебное пособие : [16+] / Е. И. Макринова, Е. В. Матузенко, В. В. Лысенко. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 156 с. : табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=614300>
4. Ветитнев, А.М. Организация санаторно-курортной деятельности [Электронный ресурс]: учеб. пособие / А.М. Ветитнев, Я.А. Войнова. — М.: Федеральное агентство по туризму, 2014.. — URL:[https://elib.bashedu.ru/dl/read/Vetitnev\\_Organizacija\\_SKD\\_up\\_2014.pdf](https://elib.bashedu.ru/dl/read/Vetitnev_Organizacija_SKD_up_2014.pdf)
5. Государственное и муниципальное управление в сфере туризма [Электронный ресурс]: учебник / под ред. Е.Л. Писаревского. — М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. —<URL:[https://elib.bashedu.ru/dl/read/Pisarevskij\\_Gosupravlenie\\_turizma\\_u\\_2014.pdf](https://elib.bashedu.ru/dl/read/Pisarevskij_Gosupravlenie_turizma_u_2014.pdf)>.
6. Уокер, Джон Р. Управление гостеприимством: вводный курс : учебник / Джон Р. Уокер ; пер. с англ. В. Н. Егоровой. – Москва : Юнити, 2017. – 879 с. : ил., табл. – (Зарубежный учебник). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=615886>
7. Сухов, Р. И. Организация туристской деятельности : учебник : [16+] / Р. И. Сухов. – Ростов-на-Дону : Южный федеральный университет, 2016. – 267 с. : схем., табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=462032>
8. Новолодская, Г. И. Туроператорская и турагентская деятельность : учебное пособие : [16+] / Г. И. Новолодская, Н. Н. Тушемилова ; Байкальский государственный университет. – Иркутск : Байкальский государственный университет, 2021. – 278 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=611141>

### 5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины, включая профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Электронная библиотечная система «ЭБ БашГУ» - <https://elib.bashedu.ru/>
2. Электронная библиотечная система издательства «Лань» - <https://e.lanbook.com/>
3. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» - <https://biblioclub.ru/>
4. Научная электронная библиотека - [elibrary.ru](http://elibrary.ru) (доступ к электронным научным журналам) - [https://elibrary.ru/projects/subscription/rus\\_titles\\_open.asp](https://elibrary.ru/projects/subscription/rus_titles_open.asp)
5. Электронный каталог Библиотеки БашГУ - <http://www.bashlib.ru/catalogi/>

6. Электронная библиотека диссертаций РГБ - <http://diss.rsl.ru/>
7. Государственная публичная научно-техническая библиотека России. База данных международных индексов научного цитирования SCOPUS - <http://www.gpntb.ru>.
8. Государственная публичная научно-техническая библиотека России. База данных международных индексов научного цитирования Web of Science - <http://www.gpntb.ru>

Программное обеспечение:

1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор №104 от 17.06.2013 г. Лицензия бессрочная.
2. Microsoft Office Standard 2013. Договор №114 от 12.11.2014 г. Лицензия бессрочная.

**6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Наименование учебных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность учебных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
<p>1. <b>Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа:</b> аудитория № 806И (гуманитарный корпус).</p> <p>2. <b>Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа:</b> аудитория № 806И (гуманитарный корпус).</p> <p>3. <b>Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций:</b> аудитория № 806И (гуманитарный корпус)</p> <p>4. <b>Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации:</b> аудитория № 806И (гуманитарный корпус)</p> <p>5. <b>Помещения для самостоятельной работы:</b> аудитория № 713И (гуманитарный корпус); абонемент №8 (читальный зал) (ауд. 815И, гуманитарный корпус)</p>	<p align="center"><b>Аудитория № 806И</b></p> <p>Учебная мебель, доска Мультимедиа-проектор Mitsubishi XD208U, XGA,3000 ANSI Нетбук Acer eMachines eME250-01G16i Atom Экран на штативе 180x180см Спектра</p> <p align="center"><b>Аудитория № 713И</b></p> <p>Учебная мебель, доска, персональные компьютеры: Процессор Thermaltake, Intel Core 2 Duo Монитор Acer AL1916W , Window Vista Мышь Logitech (4шт.), Монитор 19" LG L1919S BF Black (LCD&lt;TFT,8ms, 1280*1024,250кд/м,1400:1,4:3 D-Sub), Процессор InWin, Intel Core 2 Duo, Монитор Flatron 700, Процессор «Калмас», Монитор Samsung MJ17ASKN/EDC, Процессор «Intel Inside Pentium 4», клавиатура (4 шт.)</p> <p><b>Абонемент №8 (читальный зал)</b> Учебная мебель, компьютеры в сборе (системный блок Powercool\Ryzen 3 2200G (3.5)\ 8Gb\ A320M \HDD 1Tb\ DVD-RW\450W\ Win10 Pro\ Кл-па USB\ Мышь USB\ LCD Монитор 21,5"- 3 шт.)</p>	<p>1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор №104 от 17.06.2013 г. Лицензия бессрочная.</p> <p>2. Microsoft Office Standard 2013. Договор №114 от 12.11.2014 г. Лицензия бессрочная.</p>