

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
ФИО: Кандрашина Елена Александровна высшего образования  
Должность: Врио ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»  
«Самарский государственный экономический университет»  
Дата подписания: 29.06.2023 15:13:10  
Уникальный программный ключ:  
b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de8ae0d

**УТВЕРЖДЕНО:**  
Ученым советом ФГАОУ ВО «СГЭУ»  
(протокол № 13 от 27 июня 2023 г.)



Врио ректора Е. А. Кандрашина

**ПРОГРАММА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ**

**ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ**

**«Актуальные проблемы коммерции, сервиса и туризма»**

**Тип задач профессиональной деятельности:**  
информационно-аналитический  
организационно-управленческий

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

## 1.1. Нормативно-правовые основы разработки программы:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 43.03.01 Сервис, утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ от 08 июня 2017г. №514;
- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм», утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ от 8 июня 2017 г. N 516;
- Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», утвержденный приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 12 августа 2020 г. N 963;
- Профессиональный стандарт "Специалист в сфере закупок", утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 г. N 625н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 7 октября 2015 г., регистрационный N 39210);
- Профессиональный стандарт "Бизнес-аналитик", утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 25 сентября 2018г. № 592н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 11 ноября 2018 № 52408);
- Профессиональный стандарт "Экскурсовод (гид)", утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 2 декабря 2021г. N 913н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 1 февраля 2022 г., регистрационный N 67083);
- Профессиональный стандарт «Руководитель/управляющий гостиничного комплекса/сети гостиниц», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 07 мая 2017 г. № 282н;
- Профессиональный стандарт «Руководитель предприятия питания», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 07 мая 2015 г. № 281н;
- Устав федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Самарский государственный экономический университет», утвержденный приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 4 марта 2021г. № 159;
- Иные нормативно-методические документы Министерства науки и высшего образования Российской Федерации, Министерства просвещения Российской Федерации и локальные нормативные акты университета.

## 1.2 Цель реализации программы

Целью реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации является совершенствование и получение слушателями новых компетенций, необходимых для их профессиональной деятельности, и повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации. Программа позволяет слушателям сформировать системный подход к управлению коммерческой деятельностью предприятий сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства на принципах экономической логики, изучить и практически использовать современные прикладные инструменты управления

организацией в целом и функциональными сферами её деятельности в частности. Программа направлена на удовлетворение образовательных и профессиональных потребностей, профессиональное развитие, обеспечение соответствия квалификации специалистов меняющимся условиям профессиональной деятельности.

### **1.3. Планируемые результаты освоения программы**

В результате освоения программы слушатель должен обладать следующими профессиональными компетенциями:

#### **Тип задач профессиональной деятельности:**

##### *информационно-аналитический*

Способен определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства, проводить тестирование инновационных товаров (услуг, брендов)

##### *организационно-управленческий*

Способен управлять стратегическим развитием коммерческой деятельности организации сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства, проводить аудит профессиональной деятельности и принятие обоснованных управленческих решений по развитию бизнеса  
Способен управлять качеством и конкурентоспособностью товаров и услуг организации, формировать уникальное рыночное предложение (УТП)

#### **Знать и понимать:**

- методы управления бизнес-проекта в сфере торговли, туризма и индустрии гостеприимства;
- способы совершенствования экономической деятельности коммерческой организации сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства;
- методы экономического и финансового обоснования направлений стратегического развития коммерческих организаций сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства;
- особенности разработки и внедрения инноваций в торговую деятельность в цифровом экономическом пространстве;
- комплексные методики оценки конкурентоспособности организаций сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства;
- систему информационного обеспечения по формированию и использованию ресурсов предприятия сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства.

#### **Уметь:**

- разрабатывать альтернативные варианты бизнес-проектов в сфере торговли, туризма и индустрии гостеприимства;
- применять инновационные коммуникативные технологии в научной и профессиональной деятельности в глобальном экономическом пространстве;
- обеспечивать маркетинговую поддержку программ развития торгового, туристского бизнеса и индустрии гостеприимства, ориентированных на представителей различных культур;
- принимать экономически и финансово обоснованные стратегические маркетинговые решения в коммерческой деятельности организаций сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства;
- адаптировать инновационные технологии для решения конкретных задач профессиональной деятельности;
- формировать основу УТП на основе определения конкурентных преимуществ товаров и услуг;
- систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия.

#### **Владеть:**

- методами оценки эффективности бизнес-проекта в сфере торговли, туризма и индустрии гостеприимства;
- навыками применения инструментария инновационных и информационных коммуникативных технологий в глобальном экономическом пространстве;
- способами разрешения конфликтов в маркетинговых коммуникациях, связанных с межкультурными особенностями;
- методологией и навыками экономического и финансового обоснования стратегий развития коммерческих организаций сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства;
- навыками определения источников обеспечения высокого уровня конкурентоспособности товаров и услуг как основы УТП;
- навыками использования интеллектуальных информационно-аналитических систем при решении задач профессиональной деятельности;
- навыками организации научно-прикладных исследований, актуальных для развития торгового бизнеса как сектора региональной экономики.

**1.4 Категория слушателей:** специалисты с высшим и средним профессиональным образованием.

**1.5 Форма обучения:** заочная с использованием дистанционных образовательных технологий.

**1.6 Срок обучения** 14 день.

Трудоемкость обучения - 72 часа

**1.7. Форма документа, выдаваемого по результатам освоения программы** - удостоверение о повышении квалификации.

**1.8. Структурное подразделение, реализующее программу:**

Управление ВНОКО ФГАОУ ВО «СГЭУ».

## 2. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

### ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

Наименование программы: «Актуальные проблемы коммерции, сервиса и туризма»

Категория слушателей: специалисты с высшим и средним профессиональным образованием

Количество часов: 72 час.

Форма обучения: заочная.

п/п	Наименование учебных тем	Трудоемкость, (час.)	В том числе		Самостоятельная работа (час.)	Форма контроля
			Лекции, (час.)	Практические занятия, (час.)		
1.	Актуальные проблемы коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг	24	6	18	4	зачет
2.	Управление сервисной деятельностью современных организаций	24	6	14	2	зачет
3.	Актуальные проблемы туристского бизнеса	20	4	12	2	зачет
	<b>Итоговое тестирование</b>	4				
	<b>ИТОГО:</b>	72	16	44	8	

### 3. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

Срок обучения по программе	Объем программы	Форма обучения	Начало учебных занятий	Окончание учебных занятий	Кол-во занятий в неделю
14	72 часа	заочная	-	-	-

### 4. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНЫХ ПРЕДМЕТОВ, КУРСОВ, ДИСЦИПЛИН (МОДУЛЕЙ)

#### 4.1. Рабочая программа дисциплины «Актуальные проблемы коммерции, сервиса и туризма»

<p>Тема 1. Актуальные проблемы коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Организационно-управленческие аспекты коммерческой деятельности</li> <li>• Многообразие форм и видов предприятий оптовой и розничной торговли</li> <li>• Принципы маркетинга и логистики в коммерческой деятельности</li> <li>• Проблемы и перспективы развития коммерческой деятельности в условиях цифровой экономики</li> </ul>
<p>Тема 2. Управление сервисной деятельностью современных организаций</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сервис-ориентированная экономика как структурный элемент глобальной экономики.</li> <li>• Трансформация потребностей и модернизация способов их удовлетворения в условиях цифровизации экономики.</li> <li>• Научные основы клиентоориентированного сервиса.</li> <li>• Диджитализация сервиса: риски и возможности.</li> <li>• Социально-культурные аспекты сервиса в России и за рубежом.</li> <li>• Цифровые компетенции персонала сервисных организаций.</li> </ul>
<p>Тема 3. Актуальные проблемы туристского бизнеса</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Современные методы исследования рынка туристских услуг</li> <li>• Место внутреннего туризма в системе организации туристских обменов</li> <li>• Инновационные ресурсосберегающие технологии в туристской деятельности</li> <li>• Управление качеством услуг в туризме</li> </ul>

#### 4.2 Перечень практических занятий

Номер темы	Наименование и содержание практического занятия
1.	<p>Тема 1. Актуальные проблемы коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Организационно-управленческие аспекты коммерческой деятельности</li> <li>• Многообразие форм и видов предприятий оптовой и розничной торговли</li> <li>• Принципы маркетинга и логистики в коммерческой деятельности</li> <li>• Проблемы и перспективы развития коммерческой деятельности в условиях цифровой экономики</li> </ul>
2.	<p>Тема 2. Управление сервисной деятельностью современных организаций</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сервис-ориентированная экономика как структурный элемент глобальной экономики.</li> <li>• Трансформация потребностей и модернизация способов их удовлетворения в условиях цифровизации экономики.</li> <li>• Научные основы клиентоориентированного сервиса.</li> <li>• Диджитализация сервиса: риски и возможности.</li> <li>• Социально-культурные аспекты сервиса в России и за рубежом.</li> <li>• Цифровые компетенции персонала сервисных организаций.</li> </ul>

3.	<p>Тема 3. Актуальные проблемы туристского бизнеса</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Современные методы исследования рынка туристских услуг</li> <li>• Место внутреннего туризма в системе организации туристских обменов</li> <li>• Инновационные ресурсосберегающие технологии в туристской деятельности</li> <li>• Управление качеством услуг в туризме</li> </ul>
----	--

## 5. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ

**Форма итоговой аттестации - тестирование**

## 6. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Цель – оценить уровень усвоения знаний по программе.

Процедура: тестирование проводится с использованием «Системы управления обучением СГЭУ». Слушателям предлагается для ответа 30 вопросов по разделам программы, предполагающие выбор варианта ответа.

№ п/п	Формулировка вопроса
1	<p>Что означает в переводе с латыни на русский язык термин «коммерция»?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-торговля</li> <li>-управление</li> <li>-исследование рынка</li> <li>-слежение</li> <li>-проверка</li> </ul>
2	<p>Цель коммерческой деятельности по определению Гарвардской школы</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-выполнение операций по купле-продаже</li> <li>-удовлетворение спроса</li> <li>-удовлетворение потребительских требований с получением прибыли</li> <li>-удовлетворение ожиданий потребителей</li> </ul>
3	<p>Выберите наиболее полное определение коммерческой сделки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-соглашение между двумя сторонами, осуществляемое в безналичном виде в соответствии с принятыми условиями</li> <li>-контракт между несколькими сторонами на поставку товаров без привлечения денежных средств в наличном или безналичном виде</li> <li>-соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, выполнение работ или услуг в соответствии с принятыми условиями</li> <li>-соглашение между двумя сторонами об изготовлении продукции</li> </ul>
4	<p>Основные условия продавца по обязательствам договора купли-продажи</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-оплатить поставленный товар</li> <li>-принять товар</li> <li>-передать товар в собственность другой стороне</li> <li>-выполнить заказ</li> </ul>
5	<p>Прямое коммерческое исследование - это:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-исследование, носящее как личный, так и социальный характер</li> <li>-исследование, не ставящее вопрос о практическом применении полученных результатов</li> <li>-исследование, проводимое коммерческой фирмой для получения конкурентного преимущества на рынке</li> <li>-исследование, предпринимаемое частной фирмой, специализирующейся на проведении исследований на заказ</li> </ul>
6	<p>Показатель, характеризующий эффективность использование в магазине трудовых ресурсов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-количество торгового персонала в магазине</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>-товарооборот на одного работника магазина</li> <li>-товарооборот на 1 кв. м всей площади магазина</li> <li>-товарооборот на 1 кв. м площади торгового зала</li> </ul>
7	<p>Полнота ассортимента определяется как:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем</li> <li>-наличие в ассортименте всех, характерных для конкретного типа розничного предприятия товарных групп</li> <li>-соответствие фактического наличия товаров на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню</li> <li>-большое число видов и разновидностей товаров всех групп</li> </ul>
8	<p>Устойчивость ассортимента в розничном торговом предприятии отражает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-соотношение новых наименований товаров в магазине к общему числу наименований, предлагаемых за период</li> <li>-соотношение фактического количества разновидностей товаров в момент проверки к количеству товаров, предусмотренному ассортиментным перечнем</li> <li>-соотношение фактического количества новых разновидностей товаров в момент проверки к среднему числу разновидностей, предлагаемых за период</li> <li>-соотношение фактического количества разновидностей товаров в момент проверки к среднему числу разновидностей, предлагаемых за период</li> </ul>
9	<p>Что такое хозяйственные связи?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-договорные отношения между предприятиями и организациями одной системы (оптовая торговля — розничная торговля)</li> <li>-неформальные знакомства в бизнес-среде</li> <li>-инструменты информационных коммуникаций</li> <li>-совокупность экономических, организационных, коммерческих, правовых, административных, финансовых и других отношений, складывающихся между изготовителями, потребителями и организациями производственной инфраструктуры в процессе поставок товаров по поводу закупок или продаж</li> </ul>
10	<p>Способ получения информации о текущем состоянии важных показателей рынка называется:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-сканирование</li> <li>-мониторинг</li> <li>-прогнозирование</li> </ul>
11	<p>Сервисная деятельность — активность специализированных фирм и учреждений обслуживания, направленная на</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- производственный процесс</li> <li>- получение прибыли</li> <li>- создание благ и производства услуг</li> <li>- карьерный рост фирмы</li> </ul>
12	<p>Сервисизация экономики — это</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-научные подходы в сервисологии</li> <li>-инвестирование в инфраструктурные отрасли, обслуживающие основное производство</li> <li>-комплекс экономических мероприятий по обслуживанию клиента</li> <li>- индивидуализация обслуживания</li> </ul>
13	<p>Теоретико-прикладное направление научных исследований в сфере обслуживания называется</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- демистикацией</li> <li>- сервисологией</li> <li>- сервисной деятельностью</li> <li>- сервисным обслуживанием</li> </ul>
14	<p>Совокупность предприятий сферы сервиса и их сервисная деятельность – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сфера обслуживания</li> <li>- индустрия сферы услуг</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- инфраструктура сферы услуг</li> <li>- индустрия сервиса</li> </ul>
15	<p>Услуга обладает следующими качествами</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способность к хранению и транспортировке</li> <li>- неотделимость от своего источника</li> <li>- неизменностью качества</li> <li>- наличием права собственности на услугу</li> </ul>
16	<p>Локальное пространство, где исполнитель услуги взаимодействует с потребителем, это</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- торговый зал</li> <li>- контактная зона</li> <li>- зал ожидания</li> <li>-комната для посетителей</li> </ul>
17	<p>Сфера обслуживания населения – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- совокупность предприятий, организаций и физических лиц, оказывающих услуги населению</li> <li>- деятельность предприятий и организаций, направленная на удовлетворение потребностей населения и иностранных граждан в туристских и экскурсионных услугах</li> <li>- деятельность исполнителя при непосредственном контакте с потребителем услуги</li> <li>- деятельность по самообслуживанию</li> </ul>
18	<p>Формирование комплекса маркетинга для услуг началось с ....</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-4 Р</li> <li>-5 Р</li> <li>-7 Р</li> <li>- нет правильного ответа</li> </ul>
19	<p>Индустрия гостеприимства – неотъемлемая часть обширнейшей сферы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- услуг</li> <li>- товаров</li> <li>- политики</li> <li>- права</li> </ul>
20	<p>Предприятие питания, полностью изготавливающее весь цикл производства блюд в присутствии клиента:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ресторан</li> <li>- кафе</li> <li>- бар</li> <li>- столовая</li> </ul>
21	<p>Как называется плата с гостя на развитие региона его дестинации:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- гостиничный сбор</li> <li>- туристский налог</li> <li>- гостевой акциз</li> <li>- плата за проживание</li> </ul>
22	<p>Что определяется национальной принадлежностью туристов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вид туризма</li> <li>- тип туризма</li> <li>- категории туризма</li> <li>- формы туризма</li> </ul>
23	<p>Индустрия гостеприимства – сфера предпринимательства, предоставляющая:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- питание</li> <li>- жилье вместе с сопутствующими услугами</li> <li>- питание и жилье вместе с сопутствующими услугами</li> <li>- экскурсионные и сопутствующие услуги</li> </ul>
24	<p>Что не предлагает выбрать программный туризм:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- средство размещения</li> <li>- средство развлечения</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- средство питания</li> <li>- средство транспорта</li> </ul>
25	<p>Укажите ошибку в расшифровке МІСЕ-туризма:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- организация встреч</li> <li>- интеллектуальные туры</li> <li>- проведение конференций</li> <li>- событийный туризм</li> </ul>
26	<p>Международный туризм – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- внутренний - выездной</li> <li>- выездной - въездной</li> <li>- внутренний - въездной</li> <li>- выездной - въездной - внутренний</li> </ul>
27	<p>Культурно-познавательный туризм не опирается на памятники:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- культуры</li> <li>- истории</li> <li>- литературы</li> <li>- архитектуры</li> </ul>
28	<p>Технология виртуального туризма, требующая обязательного присутствия человека рядом с объектом изучения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- VR</li> <li>- AR</li> <li>- 3D</li> <li>- 2D</li> </ul>
29	<p>Из каких источников финансируется инсентив-тур в МІСЕ-туризме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- из бюджета семьи</li> <li>- из бюджета государства</li> <li>- из бюджета коммерческой фирмы</li> <li>- из бюджета туроператора</li> </ul>
30	<p>Экскурсия – оптимальная технология для туризма:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- водного</li> <li>- спортивного</li> <li>- культурно-познавательного</li> <li>- авто-</li> </ul>

### 6.1 Шкала и критерии тестирования

Минимальный ответ (% правильных ответов) и оценка 2	Изложенный, раскрытый ответ (% правильных ответов) и оценка 3	Законченный, полный ответ (% правильных ответов) и оценка 4	Образцовый; достойный подражания ответ (% правильных ответов) и оценка 5
50% и менее	51-71%	72-92%	93-100%

## 7. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Обучение осуществляется путем проведения заочных занятий с использованием дистанционных образовательных технологий.

Занятия проводятся в аудиториях, приспособленных для чтения лекций для значительного числа слушателей. Обучение осуществляется в помещениях, оборудованных необходимыми техническими средствами для реализации учебного процесса, в том числе показа презентаций.

## 7.1 Материально-техническое обеспечение

Наименование аудиторий, лабораторий	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Аудитория	Лекция, практические занятия	Компьютер, мультимедийный проектор, экран, флип-чарт с блоком бумаги, фломастеры с толстым стержнем (3 набора по 4 цвета), бумага А4 - 300 листов, степлер со скобами 10 мм – 3 шт., линейка на 25-30 см. Excel, PowerPoint

## 7.2. Информационное обеспечение обучения

### Основная литература

1. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468978>
2. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 134 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/472156> Карашук, О. С.
3. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для вузов / О. С. Карашук. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 141 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12401-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476647>
4. Основы функционирования систем сервиса : учебник для вузов / М. Е. Ставровский [и др.] ; под редакцией М. Е. Ставровского. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 190 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13009-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476888>
5. Бабокин, Г. И. Основы функционирования систем сервиса. В 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / Г. И. Бабокин, А. А. Подколзин, Е. Б. Колесников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 423 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06221-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/454399>
6. Бабокин, Г. И. Основы функционирования систем сервиса. В 2 ч. Часть 2 : учебник для вузов / Г. И. Бабокин, А. А. Подколзин, Е. Б. Колесников. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 407 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06223-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455109>
7. Сологубова, Г. С. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания : учебник для вузов / Г. С. Сологубова. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 332 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09303-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470666>
8. Тимохина, Т. Л. Организация гостиничного дела : учебник для вузов / Т. Л. Тимохина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 331 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08193-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469175>
9. Мотышина, М. С. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме : учебник для вузов / М. С. Мотышина, А. С. Большаков, В. И. Михайлов ; под редакцией М. С. Мотышиной. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 282 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10440-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/475046>

10. Феденева, И. Н. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме : учебное пособие для вузов / И. Н. Феденева, В. П. Нехорошков, Л. К. Комарова ; ответственный редактор В. П. Нехорошков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 205 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06479-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452688>

#### **Дополнительная литература**

11. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 266 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05732-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/473534>
12. Экономика торговой отрасли : учебник для бакалавров / Р. И. Шакланова, В. В. Юсова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 468 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2987-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/425898>
13. Скобкин, С. С. Экономика предприятия в индустрии гостеприимства и туризма : учебник и практикум для вузов / С. С. Скобкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 373 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09532-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/472710>
14. Тимохина, Т. Л. Технологии гостиничной деятельности: теория и практика : учебник для вузов / Т. Л. Тимохина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 336 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08190-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469176>
15. Боголюбов, В. С. Туристско-рекреационное проектирование. Оценка инвестиций : учебник и практикум для вузов / В. С. Боголюбов, С. А. Быстров, С. А. Боголюбова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 256 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06549-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470855>
16. Севастьянов, Д. В. Страноведение и международный туризм : учебник для вузов / Д. В. Севастьянов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 317 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08873-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474419>

#### **Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

1. <http://elibrary.ru> - Научная электронная библиотека ELIBRARY.RU
2. <http://ibooks.ru> -Электронная библиотечная система «Айбукс»
3. <http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
4. <http://www.garant.ru> - Гарант;
5. <http://www.nta-rus.ru> - Национальная торговая ассоциация;
6. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
7. <http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
8. <http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса.

#### **Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ слушателей**

1. Информационно-справочная система «Консультант Плюс»
2. Информационно-справочная система «ГАРАНТ-Аналитик»

### 7.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Сведения о научно-педагогических работниках (внешних совместителях), привлекаемых к реализации программы

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин (модулей)	Фамилия, имя, отчество, год рождения	Ученая степень, ученое звание	Стаж работы	Основное место работы, должность
1.	Раздел 1	Ралык Динара Владимировна	Кандидат экономических наук, доцент	25 лет	ФГАОУ ВО «СГЭУ», доцент
2.	Разделы 2	Гранкина Светлана Валерьевна	Кандидат экономических наук, доцент	19 лет	ФГАОУ ВО «СГЭУ», доцент
3	Раздел 3	Алексушин Глеб Владимирович	Доктор исторических наук	36 лет	ФГАОУ ВО «СГЭУ», профессор

**Составитель программы:**

Ралык Д.В.- к.э.н., доцент кафедры коммерции, сервиса и туризма ФГАОУ ВО «СГЭУ».