

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков  
Должность: директор  
Дата подписания: 03.06.2026 18:20:34  
Уникальный программный ключ:  
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

Приложение 4  
к образовательной программе

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Б1.В.03 «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма / Competitive strategies for the development of business and event tourism enterprises»**

*(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)*

#### **43.04.02 «Туризм»**

*(код, наименование направления подготовки/специальности)*

#### **«Индустрия делового и событийного туризма»**

*(наименование образовательной программы)*

#### **Очная и заочная формы обучения**

*(форма обучения)*

Год набора – 2026

Санкт-Петербург

**Автор–составитель РПД:**

Соломенко Дарья Юрьевна, канд. экон. наук доцент кафедры управления в сфере туризма и гостиничного дела

**Заведующий кафедрой:**

Морозова Марина Александровна, д-р экон. наук, заведующий кафедрой управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса

Рабочая программа дисциплины Б1.В.03 «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма / Competitive strategies for the development of business and event tourism enterprises» одобрена на заседании кафедры управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса факультета международных отношений и политических исследований СЗИУ РАНХиГС.

Протокол № 13 от 06.04.2026 г.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесённых с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объём и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии их оценивания
5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине
7. Методические материалы по освоению дисциплины
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

**1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесённых с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Дисциплина Б1.В.03 «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма / Competitive strategies for the development of business and event tourism enterprises» обеспечивает формирование у обучающихся следующих компетенций (с учётом этапа их формирования):

<b>ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии)</b>	<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование компетенции</b>	<b>Код индикатора достижения компетенции</b>	<b>Наименование индикатора достижения компетенции</b>	<b>Образовательный результат (знает, умеет, владеет)</b>
ФГОС ВО магистратуры по направлению подготовки 43.04.02 «Туризм» от 15 июня 2017 г. № 556	УК-1	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	УК-1.2	Разрабатывает стратегию достижения поставленной цели как последовательность шагов, предвидя результат каждого из них и оценивая их влияние на внешнее окружение планируемой деятельности и на взаимоотношения участников этой деятельности	Знает: принципы стратегического планирования и разработки стратегий достижения целей; методы прогнозирования результатов управленческих решений и оценки их влияния на внешнюю среду. Умеет: разрабатывать стратегию достижения цели как последовательность шагов с прогнозированием результатов каждого из них; оценивать риски и последствия принимаемых решений для участников деятельности. Владеет: навыками стратегического мышления и планирования в контексте профессиональной деятельности в сфере туризма; методами оценки влияния управленческих решений на внешнее окружение.
33.019 Специалист по выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок; Е/03.7 Представление интересов организации – профессионального организатора торгово-промышленных выставок в органах государственного управления, отраслевых союзах и ассоциациях	ПКс-5	Способен оценивать эффективность управленческих решений по выбору концепции, разработке и плана реализации стратегии развития предприятий сферы туризма	ПКс-5.3	Формирует план реализации стратегии туристского предприятия с использованием программно-целевого подхода	Знает: особенности деятельности отраслевых ассоциаций, союзов, органов государственной власти. Умеет: применять методы и способы эффективной деловой коммуникации с учетом особенностей профессиональных и отраслевых ассоциаций и союзов, организаций, рабочих групп и комитетов при органах государственного управления.
33.019 Специалист по выставочной деятельности в сфере	ПКс-7	Способен разрабатывать маркетинговые концепции предприятий сферы туризма и	ПКс-7.2	Разрабатывает стратегический план реализации маркетинговой концепции предприятий и	Знает: принципы делегирования полномочий, виды и методы разработки организационной структуры предприятия;

<p>торгово-промышленных выставок; Е/02.7 Утверждение стратегических и годовых планов развития организации – профессионального организатора торгово-промышленных выставок, управление их реализацией</p>		<p>реализовывать их с использованием информационно-коммуникационных средств</p>		<p>использовать современные информационно-коммуникационные средства для реализации маркетинговых концепций предприятий сферы туризма</p>	<p>Знает подходы к принятию стратегических управленческих решений; принципы формирования иерархии целей развития организации. Умеет: делегировать полномочия и распределять ответственность для организации оптимальной работы структурных подразделений организации.</p>
---	--	---	--	--	---

*Соответствие планируемых результатов обучения по дисциплине планируемым результатам освоения образовательной программы установлено в соответствии с Приложением 1 к образовательной программе.*

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

### **Объём дисциплины**

Общий объём дисциплины составляет 4 зачётные единицы, 144 академических часов.

Очная форма обучения: контактная работа обучающихся с преподавателем — 39 ак. часов (лекции — 10 ак. ч., практические занятия — 18 ак. ч., консультации — 2 ак. ч., контактная работа на аттестацию — 9 ак. ч.); самостоятельная работа — 105 ак. часов. Промежуточная аттестация — экзамен.

Заочная форма обучения: контактная работа обучающихся с преподавателем — 18 ак. часов (лекции — 8 ак. ч., практические занятия — 8 ак. ч., консультации — 2 ак. ч.); контроль — 9 ак. ч.; самостоятельная работа — 117 ак. часов. Промежуточная аттестация — экзамен.

Дисциплина Б1.В.03 «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма / Competitive strategies for the development of business and event tourism enterprises» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана по направлению подготовки 43.04.02 «Туризм», программа магистратуры «Индустрия делового и событийного туризма». Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре по очной форме обучения, на 2 курсе в 3 и 4 семестре по заочной форме обучения.

Цель управления качеством - удовлетворение потребностей потребителей.

Дисциплина может реализовываться с применением дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ). Доступ к системе ДОТ осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства

на портале: <https://lms.ranepa.ru/>. Пароль и логин к личному кабинету предоставляется обучающемуся в деканате.

### **3. Содержание и структура дисциплины**

#### **3.1. Структура дисциплины**

*Структурные таблицы по очной и заочной формам обучения приведены ниже.*

## Очная форма обучения

№	Наименование тем (разделов)	ВСЕГО	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий											Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
			Период теоретического обучения					Период промежуточной аттестации (сессия)			Самостоятельная работа				
			Л	ВЛ	ЛР	ПЗ	ИК	КСР	КЭ	Каттэ к	Конт роль	СРкр	СРэк		СР
1	Тема 1. Раздел 1 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»	30	3			5								22	ГЗ (КТ-1)
2	Тема 2. Раздел 2 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»	30	3			5								22	ГЗ (КТ-1)
3	Тема 3. Раздел 3 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»	28	2			4								22	Д (КТ-2)
4	Тема 4. Раздел 4 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»	27	2			4								21	Д (КТ-2)
	Промежуточная аттестация — экзамен	29							2	9			18		экзамен
	<b>ИТОГО:</b>	<b>144</b>	<b>10</b>			<b>18</b>			<b>2</b>	<b>9</b>			<b>18</b>	<b>87</b>	<b>экзамен</b>

## Заочная форма обучения

№	Наименование тем (разделов)	ВСЕГО	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий											Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
			Период теоретического обучения					Период промежуточной аттестации (сессия)			Самостоятельная работа				
			Л	ВЛ	ЛР	ПЗ	ИК	КСР	КЭ	Каттэ к	Конт роль	СРкр	СРэк		СР
1	Тема 1. Раздел 1 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»	34	2			2								30	ГЗ (КТ-1)
2	Тема 2. Раздел 2 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»	33	2			2								29	ГЗ (КТ-1)

3	Тема 3. Раздел 3 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»	33	2			2							29	Д (КТ-2)
4	Тема 4. Раздел 4 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»	33	2			2							29	Д (КТ-2)
	Промежуточная аттестация — экзамен	11				2				9				экзамен
	<b>ИТОГО:</b>	<b>144</b>	<b>8</b>			<b>8</b>	<b>2</b>			<b>9</b>			<b>117</b>	<b>экзамен</b>

#### Используемые сокращения:

Л – лекции; ВЛ – видеолекции; ЛР – лабораторные работы; ПЗ – практические занятия; ИК – индивидуальные консультации; КСР – контроль самостоятельной работы; КЭ – консультации перед экзаменом; Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий; Контроль – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий для заочной формы обучения; СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы / курсового проекта; СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену; СР – самостоятельная работа в семестре; УО – устный опрос; ГЗ – групповое задание; Д – доклад; КТ – контрольная точка.

### **3.2. Содержание дисциплины**

#### **Тема 1. Раздел 1 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма» *УК-1.2; ПКс-5.3; ПКс-7.2***

Основные понятия, теоретические положения и практические аспекты по теме «Раздел 1 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»». Содержание раскрывается в соответствии с учебным планом и формируемыми компетенциями дисциплины.

#### **Тема 2. Раздел 2 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма» *УК-1.2; ПКс-5.3; ПКс-7.2***

Основные понятия, теоретические положения и практические аспекты по теме «Раздел 2 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»». Содержание раскрывается в соответствии с учебным планом и формируемыми компетенциями дисциплины.

#### **Тема 3. Раздел 3 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма» *УК-1.2; ПКс-5.3; ПКс-7.2***

Основные понятия, теоретические положения и практические аспекты по теме «Раздел 3 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»». Содержание раскрывается в соответствии с учебным планом и формируемыми компетенциями дисциплины.

#### **Тема 4. Раздел 4 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма» *УК-1.2; ПКс-5.3; ПКс-7.2***

Основные понятия, теоретические положения и практические аспекты по теме «Раздел 4 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»». Содержание раскрывается в соответствии с учебным планом и формируемыми компетенциями дисциплины.

#### **4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии их оценивания**

4.1. Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.03 «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма / Competitive strategies for the development of business and event tourism enterprises» входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочей программе дисциплины размещены типовые проверочные задания закрытого, комбинированного и открытого типов. Задания закрытого типа — это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа — это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

#### 4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</li> <li>2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.</li> <li>3. Выбрать один верный ответ.</li> <li>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В).</li> </ol>	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.</li> <li>2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д.</li> <li>3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.</li> <li>4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4).</li> </ol>	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких	Прочитайте текст, выберите правильные ответы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.</li> <li>2. Внимательно прочитать предложенные</li> </ol>	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями

<p>вариантов предложенных</p>		<p>вариант-ты ответа.</p> <p>3. Выбрать несколько правильных ответов.</p> <p>4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г).</p>	<p>другого)</p>
<p>Задание закрытого типа на установление последовательности</p>	<p>Прочитайте текст и установите последовательность</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.</p> <p>4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БВА или 135).</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр</p>
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать один верный ответ.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</p> <p>5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа</p>

<p>Задание открытого типа с развернутым ответом</p>	<p>Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса.</li><li>2. Продумать логику и полноту ответа.</li><li>3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</li><li>4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</li></ol>	<p>Ответ считается верным:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Отсутствие фактических ошибок.</li><li>2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа).</li><li>3. Обоснованность ответа (наличие аргументов).</li><li>4. Логическая последовательность излагаемого материала.</li></ol>
---	---	---	--

#### **4.4. Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением балльно-рейтинговой системы (БРС)**

<b>Итоговая балльная оценка</b>	<b>Традиционная система</b>	<b>Бинарная система</b>	<b>Шкала ECTS</b>
95–100	отлично	зачтено	A
85–94	отлично	зачтено	B
75–84	хорошо	зачтено	C
65–74	хорошо	зачтено	D
55–64	удовлетворительно	зачтено	E
0–54	неудовлетворительно	не зачтено	F

**Соотношение баллов: текущий контроль успеваемости — 60 баллов; промежуточная аттестация — 40 баллов; итого — 100 баллов.**

#### **5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам**

5.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся: групповое задание (ГЗ), доклад (Д).

#### **5.2. Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся**

##### **Тема 1. Раздел 1 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»**

Групповое задание. Учебная группа делится на подгруппы. Каждая подгруппа на основе раздаточных материалов анализирует практическую ситуацию по теме «Раздел 1 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»», разрабатывает и обосновывает решение, готовит презентацию и защищает результат перед группой. Оценивается полнота анализа, обоснованность решения и качество защиты.

##### **Тема 2. Раздел 2 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»**

Групповое задание. Учебная группа делится на подгруппы. Каждая подгруппа на основе раздаточных материалов анализирует практическую ситуацию по теме «Раздел 2 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»», разрабатывает и обосновывает решение, готовит презентацию и защищает результат перед группой. Оценивается полнота анализа, обоснованность решения и качество защиты.

### **Тема 3. Раздел 3 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»**

Темы для подготовки докладов по теме «Раздел 3 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»»: 1) актуальные проблемы и тенденции; 2) отечественный и зарубежный опыт; 3) практические инструменты и методы; 4) применение в деятельности предприятий индустрии гостеприимства и туризма.

### **Тема 4. Раздел 4 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»**

Темы для подготовки докладов по теме «Раздел 4 дисциплины «Конкурентные стратегии развития предприятия делового и событийного туризма»»: 1) актуальные проблемы и тенденции; 2) отечественный и зарубежный опыт; 3) практические инструменты и методы; 4) применение в деятельности предприятий индустрии гостеприимства и туризма.

### **5.3. Контрольные точки и весовые коэффициенты**

Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает 2 (две) контрольные точки. Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ — 100. Результат КТ = баллы за работу × коэффициент веса КТ.

КТ	Темы / форма контроля	Макс. баллов	Коэффициент веса	Результат КТ
КТ-1	Темы 1–2. Групповое задание	100	0,30	30
КТ-2	Темы 3–4. Доклад	100	0,30	30
<b>Итого</b>	—	—	<b>0,60</b>	<b>60</b>

### **5.4. Критерии оценивания группового задания**

Критерий оценивания	Баллы
Полнота и корректность анализа, обоснованность решения	0–40
Практическая применимость результата	0–35

Качество презентации и защиты	0–25
-------------------------------	------

### **5.5. Критерии оценивания доклада**

<b>Критерий оценивания</b>	<b>Баллы</b>
Раскрытие темы, полнота и достоверность содержания	0–40
Структура, логика изложения, аргументированность выводов	0–35
Качество устного выступления, соблюдение регламента	0–25

### **6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине**

6.1. Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена. Предусматривается устный ответ обучающегося на вопросы экзаменационного билета (2 вопроса) и прохождение тестирования.

#### **6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации**

##### **Перечень вопросов для подготовки к промежуточной аттестации (экзамен):**

1. Что подразумевается под движущими силами конкуренции?
2. Перечислите компоненты обратной связи системы управления организацией.
3. Какие подсистемы включает внутренняя структура системы управления организацией?
4. Перечислите научные подходы к управлению конкурентоспособностью.
5. Перечислите основные принципы, учитываемые при обосновании и выборе управленческого решения.
6. Что понимается под пакетом услуг (сервисным пакетом)?
7. Что такое конкурентный потенциал организации?
8. Перечислите причины возникновения конкурентного риска.
9. Перечислите критерии конкурентоспособности услуг.
10. Дайте классификацию услуг.
11. Критерии конкурентоспособности услуг.
12. Какие факторы конкурентоспособности услуг вам известны?
13. От чего зависит особенность оценки конкурентоспособности услуг?
14. Что понимается под критерием эффективности?
15. Что представляет собой многоугольник конкурентоспособности?
16. Перечислите типичные характеристики, присущие понятию конкурентоспособности организации.
17. Что понимается под сверхзадачей конкурентного позиционирования?
18. Каковы показатели конкурентного риска?
19. Что такое конкурентная стратегия?
20. Что понимается под стратегией целенаправленного сокращения?

21. От каких компонентов зависит стратегический успех организации?
22. Какие методологические подходы к формированию конкурентной стратегии организации вы знаете?
23. Определите цену потребления (стоимость владения).
24. Какова структура цены потребления?
25. «Красная цена» как конкурентная цена.
26. Комбинация изменения цены и качества как стратегия обеспечения конкурентоспособности товаров.
27. Какова роль международных профессиональных ассоциаций в обеспечении конкурентоспособности конкретных групп товаров на мировом рынке?
28. Перечислите основные принципы формирования и поддержания конкурентных преимуществ.
29. Какие методы оценки конкурентоспособности услуг вы знаете?
30. Что подразумевается под движущими силами конкуренции? (в исходном тексте было «моторами» – исправлено на корректный термин)
31. Укажите компоненты обратной связи системы управления организацией.
32. Какие подсистемы включает внутренняя структура системы управления организацией?

### Типовые тестовые задания для подготовки к промежуточной

#### аттестации:

ТИП ЗАДАНИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ
<p>Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.            2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.            3. Выбрать один верный ответ.            4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например: 1-а; 2-б; 3-а)</p>	<p><b>Задание 1.1</b>            Какая из конкурентных стратегий М. Портера предполагает концентрацию на узком сегменте рынка делового туризма с одновременным предложением уникальных свойств услуги (например, только VIP-трансферы для первых лиц)?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• А) Стратегия лидерства по издержкам</li> <li>• Б) Стратегия широкой дифференциации</li> <li>• В) Стратегия фокусирования на сегменте с дифференциацией</li> <li>• Г) Стратегия захвата рынка через слияния и поглощения</li> </ul> <p><b>Задание 1.2</b>            Как называется инструмент стратегического анализа, позволяющий оценить конкурентные позиции предприятия событийного туризма на основе четырёх факторов: рыночная доля, рост рынка, привлекательность сегмента и сила бизнеса?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• А) SWOT-анализ</li> <li>• Б) Матрица БКГ (BCG)</li> <li>• В) Модель пяти сил Портера</li> <li>• Г) SNW-анализ</li> </ul> <p><b>Задание 1.3</b></p>

		<p>Для МІСЕ-агентства, работающего в условиях высокого давления со стороны онлайн-платформ (например, агрегаторов площадок) и прямых заказчиков, наиболее рациональной защитной стратегией будет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• А) Снижение цен до уровня конкурентов любой ценой</li> <li>• Б) Уход в узкую нишу эксклюзивных инсентив-туров с полным циклом сопровождения</li> <li>• В) Прекращение работы на открытом рынке</li> <li>• Г) Копирование портфолио конкурентов</li> </ul>												
<p>Задание закрытого типа на установление соответствия</p>	<p>1. Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.  2. Внимательно прочитайте оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д.  3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.  4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например: 1с;2а;3г;4д;5ф;6б;7е)</p>	<p><b>Задание 2.1</b>  Установите соответствие между типом конкурентной стратегии по Портеру и её проявлением на рынке делового туризма.</p> <table border="1" data-bbox="791 779 1469 1798"> <thead> <tr> <th data-bbox="791 779 1082 862">Стратегия</th> <th data-bbox="1082 779 1469 862">Проявление</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="791 862 1082 1122">1. Лидерство по издержкам</td> <td data-bbox="1082 862 1469 1122">А. Организация конференций в уникальных исторических усадьбах с элементами театрализации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="791 1122 1082 1350">2. Дифференциация</td> <td data-bbox="1082 1122 1469 1350">Б. Предложение стандартных бизнес-завтраков по цене ниже рыночной за счёт эффекта масштаба</td> </tr> <tr> <td data-bbox="791 1350 1082 1574">3. Фокусирование</td> <td data-bbox="1082 1350 1469 1574">В. Специализация только на обслуживании фармацевтических компаний с соблюдением строгих регламентов</td> </tr> <tr> <td data-bbox="791 1574 1082 1798">4. Стратегия «голубого океана»</td> <td data-bbox="1082 1574 1469 1798">Г. Создание нового формата – бизнес-лагерь в лесу без связи и интернета (ранее не существовавшего)</td> </tr> </tbody> </table> <p><b>Задание 2.2</b>  Установите соответствие между элементом модели пяти сил Портера и типом угрозы для event-оператора.</p> <table border="1" data-bbox="791 1944 1493 2018"> <tbody> <tr> <td data-bbox="791 1944 1082 2018">Сила Портера</td> <td data-bbox="1082 1944 1493 2018">Угроза</td> </tr> </tbody> </table>	Стратегия	Проявление	1. Лидерство по издержкам	А. Организация конференций в уникальных исторических усадьбах с элементами театрализации	2. Дифференциация	Б. Предложение стандартных бизнес-завтраков по цене ниже рыночной за счёт эффекта масштаба	3. Фокусирование	В. Специализация только на обслуживании фармацевтических компаний с соблюдением строгих регламентов	4. Стратегия «голубого океана»	Г. Создание нового формата – бизнес-лагерь в лесу без связи и интернета (ранее не существовавшего)	Сила Портера	Угроза
Стратегия	Проявление													
1. Лидерство по издержкам	А. Организация конференций в уникальных исторических усадьбах с элементами театрализации													
2. Дифференциация	Б. Предложение стандартных бизнес-завтраков по цене ниже рыночной за счёт эффекта масштаба													
3. Фокусирование	В. Специализация только на обслуживании фармацевтических компаний с соблюдением строгих регламентов													
4. Стратегия «голубого океана»	Г. Создание нового формата – бизнес-лагерь в лесу без связи и интернета (ранее не существовавшего)													
Сила Портера	Угроза													

		1. Угроза появления новых игроков	А. Крупное рекламное агентство начинает само организовывать корпоративы
		2. Рыночная власть покупателя	Б. Бюджет заказчика урезан, он требует скидку 40% под угрозой перехода к другому организатору
		3. Угроза товаров-заменителей	В. Корпоративные клиенты заменяют живое мероприятие вебинаром в Zoom
		4. Рыночная власть поставщика	Г. Единственный поставщик звукового оборудования в городе резко поднимает цены на аренду
<p>Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.  2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.  3. Выбрать несколько правильных ответов.  4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, <b>1; 3; 4; 5</b> и <b>A; C; D</b>)</p>	<p><b>Задание 3.1</b>  Какие из перечисленных факторов являются основными при анализе конкурентной среды предприятия делового туризма по модели 5 сил Портера (выберите три верных варианта)?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• А) Температура воздуха в месте проведения мероприятия</li> <li>• Б) Угроза появления новых конкурентов (стартапов)</li> <li>• В) Цвет логотипа компании</li> <li>• Г) Рыночная власть поставщиков (площадок, кейтеринга)</li> <li>• Д) Интенсивность конкуренции между существующими игроками</li> <li>• Е) Наличие бесплатных альтернатив (заменителей)</li> </ul> <p><b>Задание 3.2</b>  Какие действия относятся к стратегии «дифференциация» для бизнес-отеля, претендующего на лидерство в сегменте MICE (выберите три верных варианта)?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• А) Снижение стоимости номера на 20% по сравнению с конкурентами</li> <li>• Б) Открытие на базе отеля эксклюзивного коворкинга с дизайнерской мебелью и фреш-баром</li> <li>• В) Установление одинаковых цен для всех клиентов без скидок</li> <li>• Г) Бесплатное предоставление корпоративным клиентам переговорных комнат с оборудованием Cisco TelePresence</li> </ul>	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Д) Экономия на кондиционировании и постельном белье</li> <li>• Е) Разработка программы лояльности для event-менеджеров компаний (бонусы, личный консьерж)</li> </ul>
Задание закрытого типа на установление последовательности	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.</p> <p>4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности: например, <b>F; N; K; I; E; B</b></p>	<p><b>Задание 4.1</b></p> <p>Расположите в правильной последовательности этапы разработки конкурентной стратегии для event-агентства.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• А) Оценка конкурентных позиций и выбор стратегической альтернативы</li> <li>• Б) SWOT-анализ агентства (сильные/слабые стороны, возможности/угрозы)</li> <li>• В) Мониторинг и анализ конкурентной среды (карта конкурентов, модель Портера)</li> <li>• Г) Формулировка миссии и стратегических целей на рынке делового туризма</li> <li>• Д) Разработка тактических мероприятий (план реализации стратегии)</li> </ul> <p><b>Задание 4.2</b></p> <p>Установите последовательность шагов при внедрении стратегии лидерства по издержкам для компании по организации конференций.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• А) Оптимизация логистики: заключение долгосрочных контрактов с единственным поставщиком кейтеринга на условиях скидок</li> <li>• Б) Стандартизация услуг (ограничение количества опций меню и типов площадок)</li> <li>• В) Пересмотр постоянных расходов (сокращение офисных площадей, переход на удалённую работу)</li> <li>• Г) Автоматизация рутинных процессов (внедрение CRM для массовой рассылки и автоматического расчёта заявок)</li> <li>• Д) Мониторинг себестоимости каждого мероприятия и сравнение с рыночными ценами</li> </ul>
Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать один</p>	<p><b>Задание 5.1</b></p> <p>На рынке делового туризма региона действуют три крупных оператора с одинаковой номенклатурой услуг (конференции, инсентив, трансферы). Вас пригласили консультантом в четвёртую компанию, которая хочет войти на этот рынок. Ваш клиент имеет эксклюзивный доступ к закрытым площадкам (исторические виллы, частные усадьбы), недоступным конкурентам. Какую стратегию вы порекомендуете?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• А) Ценовую войну – установить цены на 30% ниже среднерыночных, чтобы</li> </ul>

	<p>верный ответ.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</p> <p>5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа: например, 1 – 3; 2 – В</p>	<p>захватить долю.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Б) Стратегию фокусирования на узкой нише VIP-мероприятий с использованием уникальных площадок по премиальным ценам.</li> <li>• В) Копирование ассортимента лидеров и имитация их услуг.</li> <li>• Г) Полный уход в другой регион, где нет конкуренции.</li> </ul> <p><b>Обоснуйте ваш выбор (опишите риски альтернативных вариантов).</b></p> <p><b>Задание 5.2</b></p> <p>Event-агентство «А» в течение трёх лет работает с крупным корпоративным клиентом (банком). Клиент уведомляет, что на следующий год бюджет на мероприятие сокращается на 40%. Конкуренты уже предлагают банку более дешёвые варианты. У агентства есть уникальные ноу-хау – собственная разработка геймификации для бизнес-событий, которую конкуренты не имеют. Ваши действия как стратега?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• А) Максимально снизить цену, отказавшись от части услуг (например, от фотографа и сувениров), чтобы угодить бюджету.</li> <li>• Б) Уйти от клиента, так как работать себе в убыток нельзя.</li> <li>• В) Предложить клиенту альтернативный формат: сократить физическое присутствие (гибридное мероприятие) с сохранением авторской геймификации, обосновав, что ценность отличается от дешёвых конкурентных предложений.</li> <li>• Г) Попросить клиента подождать полгода, пока бюджет восстановится.</li> </ul> <p><b>Обоснуйте ваш выбор (почему ценовая конкуренция в этом случае губительна).</b></p>
<p>Задание открытого типа с развернутым ответом</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса.</p> <p>2. Продумать логику и полноту ответа.</p> <p>3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</p> <p>4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</p>	<p><b>Задание 6.1</b></p> <p>Проведите сравнительный анализ конкурентных стратегий, доступных для небольшого event-агентства (10 сотрудников) на насыщенном рынке делового туризма мегаполиса. Укажите не менее трёх возможных стратегий, их преимущества и недостатки, а также предложите критерии выбора оптимальной стратегии для данного размера бизнеса.</p> <p><b>Задание 6.2</b></p> <p>Опишите, как можно применить матрицу БКГ (BCG) для портфеля услуг MICE-компании, которая предлагает: 1) стандартные корпоративы (высокая доля рынка, низкий рост); 2) инсентив-туры с выездом за рубеж (низкая доля, но высокий</p>

		<p>рост); 3) организацию онлайн-конференций (средняя доля, стабильный рынок); 4) новые экопрограммы для топ-менеджеров (очень низкая доля, высокий рост). Классифицируйте каждый продукт («звезда», «дойная корова», «трудный ребёнок», «собака») и предложите стратегические решения по каждому.</p> <p><b>Задание 6.3</b> Предложите конкурентную стратегию для бизнес-отеля, расположенного рядом с крупным выставочным комплексом, в условиях, когда рядом построили два аналогичных отеля с более низкими ценами. Обоснуйте вашу стратегию с помощью модели «трёх обобщённых стратегий» Портера, опишите конкретные тактические шаги (по цене, сервису, каналам продвижения, дополнительным услугам) на 2-3 года.</p> <p><b>Задание 6.4</b> Какие ошибки при выборе конкурентной стратегии наиболее характерны для предприятий событийного туризма на этапе быстрого роста рынка? Приведите не менее 4 типичных ошибок (например, погоня за всеми сегментами сразу) и для каждой предложите способ коррекции с использованием методов стратегического анализа (SWOT, PEST, Портер). Ответ оформите в виде таблицы «Ошибка – способ коррекции – метод анализа».</p>
--	--	---

### 6.3. Критерии и шкала оценивания на основе БРС

Оценка	Критерии оценивания
<b>Отлично / зачтено</b> (35–40 б.)	Дан полный, логически последовательный ответ; обучающийся свободно владеет терминологией, аргументирует положения примерами; тестирование пройдено успешно.
<b>Хорошо / зачтено</b> (28–34 б.)	Ответ в целом полный и логичный, допущены незначительные неточности; тестирование пройдено с отдельными ошибками.
<b>Удовлетворительно / зачтено</b> (22–27 б.)	Ответ раскрывает основное содержание на поверхностном уровне; тестирование пройдено на минимально допустимом уровне.
<b>Неудовлетворительно / не зачтено</b> (0–21 б.)	Ответ не раскрывает содержание вопросов, содержит существенные ошибки; тестирование не пройдено.

## 7. Методические материалы по освоению дисциплины

Освоение дисциплины предполагает изучение курса на аудиторных занятиях (лекции и практические занятия) и самостоятельную работу обучающихся. Практические занятия проводятся в различных формах

(групповые задания, доклады, обсуждение практических ситуаций) с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и сформированности компетенций.

Подготовка к лекции: внимательно прочитать материал предыдущей лекции; ознакомиться с темой предстоящей лекции; изучить учебный материал по учебникам и учебным пособиям; записать возможные вопросы преподавателю.

Подготовка к практическим занятиям: прочитать материал лекций; ознакомиться с учебным материалом по учебникам и учебным пособиям; выписать основные термины; подготовить развёрнутые ответы на контрольные вопросы.

Методические рекомендации по подготовке доклада. Доклад — официальное сообщение по заданной теме; структура доклада включает введение (тема, цель, проблемное поле), основное содержание (последовательное раскрытие тематических разделов) и заключение (основные результаты и рекомендации). Регламент устного выступления — не более 10 минут.

Методические рекомендации по выполнению группового задания. Группа делится на подгруппы; каждая подгруппа анализирует задачу, распределяет роли, разрабатывает и обосновывает решение, готовит презентацию и защищает результат.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы. Самостоятельная работа предполагает изучение учебной и научной литературы, нормативных документов, интернет-источников, выполнение практических заданий и подготовку к промежуточной аттестации. Обучающийся допускается к промежуточной аттестации при условии выполнения всех заданий, предусмотренных программой дисциплины.

## **8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

### **8.1. Основная литература**

1. Еремеева, Н. В. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебник и практикум для вузов / Н. В. Еремеева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 242 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09362-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/453042>
2. Розанова, Н. М. Конкурентные стратегии современной фирмы : учебник и практикум для вузов / Н. М. Розанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 343 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05140-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/451422>
3. Управление конкурентоспособностью [Электронный ресурс] : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / [Е. А. Горбашко и др.] ; под ред. Е. А. Горбашко, И. А. Максимцева ; С.-Петерб. гос. эконом. ун-т. - Электрон. дан. - Москва : Юрайт, 2022. - 447 с. : ил. - (Серия: "Бакалавр и магистр. Академический курс") . - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-534-03257-4.
4. Управление конкурентоспособностью : учебник и практикум для вузов / под редакцией Е. А. Горбашко, И. А. Максимцева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 447 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03257-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/449954>
5. Фомичев, Владимир Иванович. Управление качеством и конкурентоспособностью : учебник для вузов / В. И. Фомичев. - Москва : Юрайт, 2023. - 156 с. : ил. - (Высшее образование) . - Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/447092>

### **8.2. Дополнительная литература**

1. Анисеева, О. П. Социальная ответственность бизнеса и международная конкурентоспособность : учебник и практикум для вузов / О. П. Анисеева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 169 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12389-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/457256>
2. Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебное пособие для вузов / И. М. Лифиц. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 392 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07330-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/449613>
3. Соловьева, Ю. Н. Конкурентные преимущества и бенчмаркинг : учебное пособие для вузов / Ю. Н. Соловьева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 139 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11498-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450666>
4. Чернова, Г. Р. Психология управления : учебное пособие для вузов / Г. Р. Чернова, Л. Ю. Соломина, В. И. Хямяляйнен. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08657-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455716>

### **8.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация**

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации)

2. Федеральный закон "О техническом регулировании" от 27.12.2002 N 184-ФЗ (последняя редакция)
3. Федеральный закон "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" от 24.11.1996 N 132-ФЗ (последняя редакция)
4. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 24.04.2020) "О защите прав потребителей"
5. Федеральный закон "О безопасности" от 28.12.2010 N 390-ФЗ (последняя редакция)
6. Федеральный закон "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" от 27.07.2006 N 149-ФЗ (последняя редакция)
7. Федеральный закон № 135-ФЗ "О защите конкуренции" (последняя редакция)

#### **8.4. Интернет-ресурсы**

Обучающимся обеспечен доступ к материалам курса в СДО Академии <http://lms.ranepa.ru>, а также через сайт научной библиотеки <https://sziiu-lib.ranepa.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

#### **Русскоязычные ресурсы.**

##### ***Электронно-библиотечные системы (ЭБС):***

1. Электронная библиотечная система iBooks.ru. Учебники и учебные пособия для университетов России. <https://ibooks.ru/>
2. Электронная библиотечная система «Лань». Коллекции книг ведущих издательств учебной и научной литературы, а также издания российских вузов по основным отраслям знаний. <https://e.lanbook.com>
3. Электронная библиотечная система «IPR Smart» - более 10 000 учебников, учебных пособий, монографий и научных изданий по всем отраслям знаний. <https://iprbooks.ru>
4. Электронная библиотечная система «Юрайт» - полные тексты учебников по праву, экономике, общественным наукам, иностранным языкам. <https://urait.ru>
5. Электронная библиотечная система «Znanium» - полные тексты учебников по юриспруденции, экономике, естественным и общественным наукам. Ядро фонда – литература холдинга ИНФРА-М. <https://znanium.com>
6. Электронная библиотечная система «Book.ru» - полные тексты учебников по юриспруденции, психологии, педагогике, экономике, информационным технологиям, естественным и общественным наукам. <https://www.book.ru>

##### ***Периодические издания:***

- Научно-практические статьи Электронной библиотеки «Grebennikon» Издательского дома «Библиотека Гребенникова»
- Статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам компании «Ивис»

- Научная электронная библиотека eLibrary.ru - Крупнейшая база данных российской периодики с наукометрическими инструментами и базой для анализа научной деятельности (РИНЦ).

### Англоязычные ресурсы

- *EBSCO eBook Collection* – коллекция включает в себя 68 изданий, приобретенных «в вечное пользование», а также более 2000 книг, получаемых институтом по национальной подписке РЦНИ. Коллекция охватывает широкий спектр тем по различным областям знаний, таким как социально-гуманитарные науки, маркетинг, финансы, управление и предпринимательство и др.;
- *Sage eBook Collections* - это более 4 700 монографий и справочников по различным областям знаний: бизнес, психология, криминология и уголовное право, образование, СМИ и коммуникация, политика и международные отношения, социология и др. Содержит полные тексты. Глубина архива: 1984-2021 гг.
- *Springer Link* - полнотекстовые политематические базы академических журналов. Представлено более 70 000 электронных книг Springer, включая монографии, справочники и труды конференций.
- *Wiley* - доступны выпуски 1500 академических журналов разных профилей, изданных Wiley Periodicals в 2015–2019 гг.
- *OECD iLibrary* – библиотека Организации экономического сотрудничества и развития, содержащая статистические данные, рабочие документы, отчеты. Доступны материалы до 2022 года.

## **9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы**

Курс включает использование программного обеспечения Microsoft Excel, Microsoft Word, Microsoft Power Point для подготовки текстового и табличного материала, графических иллюстраций.

Методы обучения предполагают использование информационных технологий (компьютерное тестирование, демонстрация мультимедийных материалов).

Задействованы Интернет-сервисы и электронные ресурсы (поисковые системы, электронная почта, профессиональные тематические чаты и форумы, системы аудио и видео конференций, онлайн энциклопедии, справочники, библиотеки, электронные учебные и учебно-методические материалы).

*Компьютерные и информационно-коммуникативные средства.  
Технические средства обучения*

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные залы для проведения лекций.
2.	Специализированная мебель и оргсредства: аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами.
3.	Технические средства обучения: Персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV.
4	Мультимедийные (цифровые) инструменты и образовательные ресурсы, обучающие программы по предмету, пакеты программного обеспечения общего назначения (текстовые редакторы, графические редакторы).
5	Система тестирования качества знаний обучающихся.
6	Программа «Антиплагиат»