



УТВЕРЖДЕНО:
Ученым советом
Института сервисных технологий
Протокол № 7 от «15» января 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.02 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ ТУРИЗМА И
ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА
основной профессиональной образовательной программы среднего
профессионального образования – программы подготовки специалистов среднего
звена
по специальности: *43.02.16 Туризм и гостеприимство*
Квалификация: *специалист по туризму и гостеприимству*
год начала подготовки: *2026*

Разработчики:

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>преподаватель</i>	<i>Санчи М.А.</i>

Рабочая программа согласована и одобрена руководителем ППСЗ:

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>преподаватель</i>	<i>Санчи М.А.</i>



СОДЕРЖАНИЕ

- 1 Общая характеристика рабочей программы дисциплины**
- 2 Структура и содержание учебной дисциплины**
- 3 Методические указания по проведению практических занятий/лабораторных работ/семинаров, занятий в форме практической подготовки (при наличии), и самостоятельной работе**
- 4 Фонд оценочных средств дисциплины**
- 5 Условия реализации программы дисциплины**
- 6 Информационное обеспечение реализации программы**



1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ «Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса»

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 03-05, ОК 09.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ОК	Умения	Знания
ОК 01 ОК 03-05 ОК 09	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; правильно выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий; определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; выстраивать траектории профессионального и личностного развития; организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами; излагать свои мысли на государственном языке; оформлять документы	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы разработки бизнес-идей и бизнес-плана; структура плана для решения задач; порядок оценки инвестиционной привлекательности разработанных бизнес-идей; содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; психология коллектива психология личности; основы проектной деятельности; особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов; хозяйственно-экономические основы нормативного регулирования гостиничного дела; содержание профессиональной документации, определяющее экономику и бухгалтерский учет



<p>применять на практике правовые и нормативные документы в контексте своих профессиональных обязанностей;</p> <p>составлять договорную документацию в соответствии со своими профессиональными функциями;</p> <p>использовать хозяйственно-экономические положения профессиональной документации, регламентирующей деятельность технических работников и специалистов;</p> <p>выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;</p> <p>презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;</p> <p>оформлять бизнес-план</p> <p>рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования</p> <p>планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы; определять численность и функциональные обязанности сотрудников, в соответствии с особенностями сегментации гостей и установленными нормативами</p> <p>планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы; определять численность и функциональные обязанности сотрудников, в соответствии с особенностями сегментации гостей и установленными нормативами</p> <p>планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы;</p> <p>определять численность и функциональные обязанности сотрудников, в соответствии с особенностями сегментации гостей и установленными нормативами</p> <p>планировать потребность службы бронирования и продаж в</p>	<p>гостиничного предприятия;</p> <p>характеристику документального оформления договорных отношений в гостинице, место и роль в этих отношениях технических работников и специалистов;</p> <p>основы предпринимательской деятельности;</p> <p>основы финансовой грамотности;</p> <p>правила разработки бизнес-планов;</p> <p>порядок выстраивания презентации;</p> <p>кредитные банковские продукты;</p> <p>методы планирования труда работников службы приема и размещения; структуру и место службы приема и размещения в системе управления гостиничным предприятием;</p> <p>принципы взаимодействия службы приема и размещения с другими отделами гостиницы;</p> <p>методика определения потребностей службы приема и размещения в материальных ресурсах и персонале;</p> <p>методы планирования труда работников службы питания;</p> <p>структуру и место службы питания в системе управления гостиничным предприятием;</p> <p>принципы взаимодействия службы питания с другими отделами гостиницы;</p> <p>методика определения потребностей службы питания в материальных ресурсах и персонале;</p> <p>методы планирования труда работников службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда;</p> <p>структуру и место службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда в системе управления гостиничным предприятием;</p> <p>принципы взаимодействия службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда с другими отделами гостиницы;</p> <p>методика определения потребностей</p>
---	--



материальных и персонале; планировать продажи.	ресурсах и прогнозировать	службы и эксплуатации номерного фонда в материальных ресурсах и персонале; структура и место службы бронирования и продаж в системе управления гостиничным предприятием, взаимосвязь с другими подразделениями гостиницы; рынок гостиничных услуг и современные тенденции развития гостиничного рынка; виды каналов сбыта гостиничного продукта.
---	------------------------------	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебной дисциплины	66
<i>в т.ч. в форме практической подготовки (если предусмотрено)</i>	-
в т. ч.:	
теоретическое обучение	24
практические занятия <i>(если предусмотрено)</i>	26
<i>Самостоятельная работа</i> ¹	2
Консультации	2
Промежуточная аттестация – экзамен	12

¹Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется образовательной организацией в соответствии с требованиями ФГОС СПО в пределах объема учебной дисциплины в количестве часов, необходимом для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием учебной дисциплины.



2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч. / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч.	Коды компетенций и личностных результатов ² , формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Содержание предпринимательской деятельности			
Тема 1.1. Содержание предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала		OK 01 OK 03-05 OK 09
	Понятия и сущность предпринимательства. Условия для развития предпринимательской деятельности: экономические, социальные и правовые. Цели и задачи предпринимательства. Принципы, признаки, функции предпринимательства. Предпринимательская деятельность и предпринимательские отношения.	6	
	Типы и виды предпринимательства. Производственное, коммерческое предпринимательство. Финансовое предпринимательство. Консультационное предпринимательство. Предпринимательская деятельность малых предприятий		
	Юридические основания для открытия предпринимательской деятельности. Сущность предпринимательской среды. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.		
	Объекты и субъекты предпринимательской деятельности. Предприниматель, потребитель, наемный работник, государство как субъекты предпринимательской деятельности. Портрет современного предпринимателя.		

² В соответствии с Приложением 3 ПООП.



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ТУРИЗМА И СЕРВИСА»

СМК
РГУТИС

Лист 7

	Основные составляющие современной концепции деловых качеств предпринимателя. Товар как объект предпринимательской деятельности. Свойства товара. Потребительская ценность товара. Понятие уникального торгового предложения уникального торгового предложения. Закономерности создания новых товаров		
	В том числе практических и лабораторных занятий		
	Выполнение работы «100 идей, которые потрясли мир. Товары с коротким жизненным циклом. Товары, которые никогда не уйдут с рынка. Товары, которые исчезнут из обращения в ближайшее будущее	4	
	Самостоятельная работа обучающихся	-	
Раздел 2. Предпринимательская идея и ее выбор			
Тема 2.1. Предпринимательская идея и ее выбор	Содержание учебного материала		ОК 01 ОК 03-05 ОК 09
	Предпринимательская идея и её выбор. Источники формирования предпринимательских идей. Методы выработки предпринимательских идей.		
	Процесс генерации предпринимательской идеи. Общая схема предпринимательских действий. Основные типы ключевых факторов успеха. Основные стадии жизненного цикла товара: генерирование деловой идеи, экспертная оценка идей, сбор и анализ рыночной информации, экспертная оценка информации, полученной в процессе осмысления идеи, принятие предпринимательского решения. разработка товарной модификации, ввод товара.	6	
	В том числе практических и лабораторных занятий		
	Моделирование отличий товара (услуги), лежащего в основе деловой идеи. Конкурентный лист. Товарные характеристики. Позиционирование товара	4	
	Самостоятельная работа обучающихся	-	
Раздел 3. Создание собственного дела			
Тема 3.1. Создание собственного дела	Содержание учебного материала		ОК 01 ОК 03-05 ОК 09
	Новые бизнес-модели. Стратегия достижения успеха. Создание собственного дела. Общие условия и принципы. Правила start-up.	4	
	Основные этапы создания предпринимательской единицы. Порядок создания		



	<p>нового предприятия и его государственной регистрации.</p> <p>Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы. Основные источники финансирования предпринимательской единицы: банковские и коммерческие кредиты, лизинг, франчайзинг. Венчурное финансирование. Бизнес-ангелы.</p> <p>В том числе практических и лабораторных занятий</p> <p>Деловая игра. Создание нового предприятия и подготовка пакета документов для государственной регистрации.</p> <p>Самостоятельная работа обучающихся Подготовка докладов на тему: «Предпринимательские идеи и их реализация».</p>	2	
		2	
Раздел 4. Технология бизнес-планирования			
Тема 4.1. Технология бизнес-планирования	Содержание учебного материала		ОК 01 ОК 03-05 ОК 09
	Назначение, цели и задачи бизнес-планирования. Функции бизнес-планов. Внутренние и внешние адресаты бизнес-планов. Виды бизнес-планов. Структура бизнес-плана. Краткое содержание разделов бизнес-плана		
	Методики разработки бизнес-плана		
	Разработка концепции бизнес-плана. Основные направления и характеристики планируемой деятельности. Характеристика предприятия, планирующего производство (продажу) продукции (услуг). Определение миссии (философии) предприятия. Цели бизнеса. Функции целей бизнеса. Определение целей разработки бизнес-плана	8	
	План маркетинга		
	План производства (Эксплуатационная программа гостиничного предприятия). Потребность в материальных и трудовых ресурсах; структура (суть проекта); эффективность проекта, сведения о фирме; план действий; назначение, цели и задачи написания		
	Финансовый план. Потребность в капитале и источники финансирования; план возврата кредита)		
	Резюме бизнес-плана. Инвестиционное предложение		
В том числе практических и лабораторных занятий			



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ТУРИЗМА И СЕРВИСА»

СМК
РГУТИС

Лист 9

	Разработка концепции предприятия сферы туризма и гостеприимства. Презентация идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности	6	
	Разработка маркетингового и финансового планов	4	
	Подготовка инвестиционного предложения	2	
	Расчёт потребности проектируемого предприятия в трудовых и материальных ресурсах.	4	
	ИТОГО	52	
Консультация		2	
Промежуточная аттестация - экзамен		12	
Всего:		66	



3. Методические указания по проведению практических занятий/лабораторных работ/семинаров, занятий в форме практической подготовки (при наличии), и самостоятельной работе

Практические занятия - метод обучения, обеспечивающий связь теории и практики, содействующий выработке у учащихся умений и навыков применения знаний, полученных на лекции и в ходе самостоятельной работы. Формы организации практических занятий: решение типовых задач.

3.1. Тематика и содержание практических занятий

Практические занятия 1-2

Тема 1.1. Содержание предпринимательской деятельности

Содержание: Выполнение работы «100 идей, которые потрясли мир. Товары с коротким жизненным циклом. Товары, которые никогда не уйдут с рынка. Товары, которые исчезнут из обращения в ближайшее будущее»

Практические занятия 3-4

Тема 2.1. Предпринимательская идея и ее выбор

Содержание: Моделирование отличий товара (услуги), лежащего в основе деловой идеи. Конкурентный лист. Товарные характеристики. Позиционирование товара

Практическое занятие 5

Тема 3.1. Создание собственного дела

Содержание: Деловая игра. Создание нового предприятия и подготовка пакета документов для государственной регистрации.

Практическое занятие 6-7-8

Тема 4.1. Технология бизнес-планирования

Содержание: Разработка концепции предприятия сферы туризма и гостеприимства. Презентация идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности

Практические занятия 9-10

Тема 4.1. Технология бизнес-планирования

Содержание: Разработка маркетингового и финансового планов

Практические занятия 11

Тема 4.1. Технология бизнес-планирования

Содержание: Подготовка инвестиционного предложения

Практические занятия 12-13

Тема 4.1. Технология бизнес-планирования

Содержание: Расчёт потребности проектируемого предприятия в трудовых и материальных ресурсах.

3.2. Тематика и содержание самостоятельной работы



Самостоятельная работа является неотъемлемой частью образовательного процесса, связанного с формированием компетенций обучающихся.

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы предназначено для рационального распределения времени студента по видам самостоятельной работы и разделам дисциплины. Оно составляется на основе сведений о трудоемкости дисциплины, ее содержании и видах работы по ее изучению, а также учебно-методического и информационного обеспечения.

Контроль самостоятельной работы студентов осуществляется в течение всего семестра. Преподаватель самостоятельно определяет формы контроля самостоятельной работы студентов в зависимости от содержания разделов и тем, выносимых на самостоятельное изучение. Такими формами могут являться: тестирование, контрольные работы и др.

Тематика и содержание

Тема 3.1. Создание собственного дела

Содержание: Подготовка докладов на тему: «Предпринимательские идеи и их реализация».

4. Фонд оценочных средств дисциплины

4.1. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

Формы промежуточной аттестации по семестрам:

№ семестра	Форма контроля
5	Экзамен

В результате промежуточной аттестации по учебной дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих умений и знаний, а также формирования компетенций:

Результаты обучения: умения, знания	Показатели оценки результата	Форма контроля и оценивания
Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы разработки бизнес-идей и бизнес-плана; структура плана для решения задач; порядок оценки инвестиционной привлекательности разработанных бизнес-идей;	Знание этапов и методов принятия решений в структурном подразделении; Нормативно-правовой документации; Психологию коллектива и личности; Основы предпринимательской деятельности; Основы маркетинга; Основы финансовой грамотности; Правила оформления	Текущий контроль: - тестирование; - устный опрос; - написание диктантов; - оценка подготовленных обучающимися сообщений, докладов, мультимедийных презентаций; - решение ситуационных



<p>содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; психология коллектива психология личности; основы проектной деятельности; особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов; хозяйственно-экономические основы нормативного регулирования гостиничного дела; содержание профессиональной документации, определяющее экономику и бухгалтерский учет гостиничного предприятия; характеристику документального оформления договорных отношений в гостинице, место и роль в этих отношениях технических работников и специалистов; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты; методы планирования труда работников службы приема и размещения; структуру и место службы приема и размещения в системе управления гостиничным предприятием; принципы взаимодействия службы приема и размещения с другими отделами гостиницы; методика определения потребностей службы приема и размещения в материальных ресурсах и персонале; методы планирования труда работников службы питания; структуру и место службы питания в системе управления гостиничным предприятием;</p>	<p>документов; Правила составления бизнес-планов;</p>	<p>задач.</p>
--	---	---------------



<p>принципы взаимодействия службы питания с другими отделами гостиницы;</p> <p>методика определения потребностей службы питания в материальных ресурсах и персонале;</p> <p>методы планирования труда работников службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда;</p> <p>структуру и место службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда в системе управления гостиничным предприятием;</p> <p>принципы взаимодействия службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда с другими отделами гостиницы;</p> <p>методика определения потребностей службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда в материальных ресурсах и персонале;</p> <p>структура и место службы бронирования и продаж в системе управления гостиничным предприятием, взаимосвязь с другими подразделениями гостиницы;</p> <p>рынок гостиничных услуг и современные тенденции развития гостиничного рынка;</p> <p>виды каналов сбыта гостиничного продукта.</p>		
<p>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</p> <p>распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</p> <p>анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;</p> <p>правильно выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</p> <p>составлять план действия;</p> <p>определить необходимые ресурсы;</p> <p>владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</p> <p>реализовать составленный план;</p>	<p>Умение распознавать задачу или проблему в профессионально социальном контексте;</p> <p>Анализировать и выделять составные части задачи или проблемы;</p> <p>Составлять план действий;</p> <p>Реализовать составленный план;</p> <p>Организовывать работу коллектива и команды;</p> <p>Взаимодействовать с клиентами, руководством и коллегами;</p> <p>Излагать свои мысли на</p>	



<p>оценивать результат и последствия своих действий;</p> <p>определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;</p> <p>выстраивать траектории профессионального и личностного развития;</p> <p>организовывать работу коллектива и команды;</p> <p>взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;</p> <p>излагать свои мысли на государственном языке;</p> <p>оформлять документы</p> <p>применять на практике правовые и нормативные документы в контексте своих профессиональных обязанностей;</p> <p>составлять договорную документацию в соответствии со своими профессиональными функциями;</p> <p>использовать хозяйственно-экономические положения профессиональной документации, регламентирующей деятельность технических работников и специалистов;</p> <p>выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;</p> <p>презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;</p> <p>оформлять бизнес-план рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;</p> <p>планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы;</p> <p>определять численность и функциональные обязанности сотрудников, в соответствии с особенностями сегментации гостей и установленными нормативами;</p> <p>планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы;</p>	<p>государственном языке;</p> <p>Применять на практике правовые и нормативные документы;</p> <p>Составлять договорную документацию;</p> <p>Выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;</p> <p>Презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;</p> <p>Оформлять бизнес-план рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;</p> <p>Планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы;</p> <p>определять численность и Функциональные обязанности сотрудников.</p>	
---	--	--



определять численность и функциональные обязанности сотрудников, в соответствии с особенностями сегментации гостей и установленными нормативами; планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы; определять численность и функциональные обязанности сотрудников, в соответствии с особенностями сегментации гостей и установленными нормативами планировать потребность службы бронирования и продаж в материальных ресурсах и персонале; планировать и прогнозировать продажи.		
--	--	--

Формируемые компетенции:

Код формируемой компетенции	Наименование компетенции
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

4.2. Методика применения контрольно-измерительных материалов

Контроль знаний, обучающихся включает:

Текущий контроль в форме: тестирование/билеты/устный опрос

Промежуточную аттестацию в форме: экзамена

4.3. Контрольно-измерительные материалы включают:

4.3.1. Типовые задания для оценки знаний и умений текущего контроля



Контроль и оценка результатов освоения темы осуществляется преподавателем в процессе выполнения обучающимися индивидуальных заданий в виде тестирования, контрольной работы, устного ответа

Контрольно – измерительные материалы для текущего контроля по учебной дисциплине

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

Задание 1. Выбор стратегии продвижения нового туристического продукта

Контекст:

Вы являетесь менеджером туристической компании, которая разработала новый научно-популярный тур по уникальным природным объектам Сибири. Необходимо выбрать наиболее эффективную стратегию продвижения этого продукта на внутреннем рынке.

Вопрос:

Какой из следующих способов продвижения будет наиболее эффективным для привлечения целевой аудитории?

1. Реклама в социальных сетях
2. Участие в специализированных туристических выставках.
3. Партнерство с научными учреждениями и образовательными организациями.
4. Все перечисленные варианты.

Задание 2. Решение проблемы низкой загрузки гостиницы в межсезонье

Контекст:

Вы управляете гостиницей в курортном регионе, которая сталкивается с низкой загрузкой в межсезонье. Необходимо разработать меры для привлечения клиентов в этот период.

Вопрос:

Какие из следующих мер будут наиболее эффективны для повышения загрузки гостиницы в межсезонье?

1. Снижение цен на проживание и введение специальных акций.
2. Организация тематических мероприятий (например, фестивалей, мастер-классов).
3. Партнерство с местными туристическими компаниями для создания комбинированных туров.

Задание 3. Оптимизация работы ресторана при увеличении потока туристов

Контекст:

В вашем ресторане, расположенном в популярном туристическом месте, резко увеличился поток посетителей. Необходимо оптимизировать работу, чтобы избежать потери качества обслуживания.



Вопрос:

1. Какие из следующих действий помогут оптимизировать работу ресторана?
2. Введение предварительного бронирования столиков через онлайн-платформу.
3. Увеличение штата сотрудников в пиковые часы.
4. Упрощение меню для ускорения приготовления блюд.
5. Все перечисленные варианты.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

Вопрос 1. Планирование профессионального и личностного развития

Контекст:

Вы хотите достичь карьерного роста в сфере туризма и гостеприимства, а также развить личностные качества, которые помогут вам стать успешным профессионалом.

Вопрос:

Опишите ваш план профессионального и личностного развития на ближайшие 3 года. Какие навыки и знания вы планируете развивать? Какие ресурсы (курсы, книги, наставники) вы будете использовать? Как вы будете оценивать свои успехи?

Вопрос 2. Применение правовой грамотности в предпринимательской деятельности

Контекст:

Вы планируете открыть собственный бизнес в сфере туризма, например, создать туристическое агентство, специализирующееся на научно-популярных турах.

Вопрос:

Какие правовые аспекты вам необходимо учесть при открытии бизнеса? Опишите, как вы будете обеспечивать соблюдение законодательства (например, в области лицензирования, налогообложения, трудового права). Какие ресурсы или специалисты помогут вам в этом?

Вопрос 3. Использование финансовой грамотности в жизненных ситуациях

Контекст:

Вы хотите обеспечить финансовую стабильность для себя и своей семьи, а также инвестировать в свое профессиональное развитие и бизнес.

Вопрос:

Опишите, как вы будете управлять личными и бизнес-финансами. Какие финансовые инструменты (например, сберегательные счета, инвестиции, страхование) вы планируете использовать? Как вы будете распределять доходы между личными потребностями, сбережениями и инвестициями в бизнес?

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

Задание 1. Разрешение конфликта в команде

Контекст:



Вы являетесь руководителем команды в туристической компании, которая разрабатывает новый экскурсионный маршрут. В команде возник конфликт между двумя сотрудниками: один настаивает на активном использовании цифровых технологий (виртуальные туры, мобильное приложение), а другой считает, что это отвлекает от традиционного формата экскурсий. Конфликт мешает работе над проектом.

Вопрос:

Опишите, как вы будете действовать для разрешения конфликта и восстановления эффективной работы команды. Какие методы коммуникации и подходы вы используете? Как вы обеспечите учет мнений всех сторон и достижение консенсуса?

Задание 2. Организация командной работы над новым проектом

Контекст:

Ваша компания решила запустить новый продукт — гастрономический тур по регионам России. В команде есть специалисты по маркетингу, логистике, экскурсионному обслуживанию и финансам. Необходимо организовать эффективную работу команды для успешного запуска проекта.

Вопрос:

Опишите, как вы будете организовывать работу команды над проектом. Какие этапы работы вы выделите? Как вы распределите роли и обязанности? Какие инструменты и методы управления командой вы будете использовать?

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

Задание 1. Устная коммуникация: проведение презентации нового туристического продукта

Контекст:

Ваша компания разработала новый культурно-исторический тур по Золотому кольцу России. Вам необходимо представить этот продукт потенциальным клиентам на презентации, которая пройдет в рамках туристической выставки. Аудитория включает как российских, так и иностранных туристов, интересующихся русской культурой.

Вопрос:

Подготовьте устную презентацию нового тура (на 3–5 минут). Учтите особенности аудитории и культурный контекст. Какие ключевые моменты вы выделите? Как вы будете использовать язык, чтобы заинтересовать слушателей и подчеркнуть уникальность продукта?

Задание 2. Письменная коммуникация: составление официального письма партнеру

Контекст:

Ваша туристическая компания планирует сотрудничать с местным музеем-заповедником для включения его в новый экскурсионный маршрут. Необходимо написать официальное письмо директору музея с предложением о сотрудничестве.

Вопрос:



Составьте текст официального письма. Укажите цель сотрудничества, предложите конкретные шаги и выразите готовность к обсуждению деталей. Учтите особенности деловой переписки на государственном языке Российской Федерации.

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Задание 1. Анализ договора на русском языке

Контекст:

Ваша туристическая компания планирует заключить договор с местным отелем на предоставление услуг размещения для ваших клиентов. Вам необходимо ознакомиться с проектом договора, предоставленным отелем, и проверить его на соответствие вашим требованиям.

Вопрос:

Перед вами фрагмент договора. Проанализируйте его и ответьте на вопросы:

Какие обязательства берет на себя отель?

Какие условия могут быть невыгодны для вашей компании?

Какие изменения вы предложите внести в договор?

Фрагмент договора:

"3.1. Отель обязуется предоставить туристической компании номера категории «стандарт» по цене 3 000 рублей за номер в сутки.

3.2. Туристическая компания обязуется оплатить услуги отеля в течение 5 банковских дней после заселения клиентов.

3.3. Отель оставляет за собой право изменять стоимость номеров в случае повышения цен на коммунальные услуги.

3.4. В случае отмены бронирования менее чем за 7 дней до заезда, туристическая компания обязана оплатить 50% стоимости бронирования."

Задание 2. Работа с документацией на иностранном языке

Контекст:

Ваша компания сотрудничает с зарубежным партнером — туристическим агентством в Италии. Вам необходимо ознакомиться с предложением партнера на английском языке и ответить на их запрос.

Вопрос:

Перед вами фрагмент письма от партнера. Прочитайте его и выполните задания:

Переведите текст на русский язык.

Составьте ответ на английском языке, подтверждая готовность к сотрудничеству и уточняя детали.



Фрагмент письма:

"Dear colleagues,

We are pleased to offer you a partnership in organizing cultural tours for Russian tourists in Italy. Our agency specializes in wine and gastronomy tours in Tuscany and can provide exclusive experiences, including visits to local wineries, cooking classes, and meetings with chefs.

Please let us know if you are interested in this proposal and what specific services your clients might need.

Best regards,

Marco Bianchi

Sales Manager"

Примерные задания к практическим работам.

Практическое занятие 1 на тему: «Функции предпринимательской деятельности»

I. Разработка бизнес-идеи:

1. Нишевый туризм: Разработайте бизнес-идею в сфере нишевого туризма. Выберите конкретную нишу (например, гастрономический туризм, экотуризм, агротуризм, медицинский туризм) и опишите вашу концепцию, целевую аудиторию, конкурентные преимущества и потенциальные источники дохода.

2. Инновации в гостеприимстве: Предложите инновационную идею для гостиничного бизнеса. Это может быть новый формат отеля, уникальная услуга, технологическое решение или нестандартный подход к управлению. Опишите вашу идею, ее преимущества для клиентов и потенциальную прибыльность.

II. Планирование и анализ:

3. Бизнес-план: Разработайте краткий бизнес-план для открытия небольшого кафе в туристическом городе. Включите описание концепции, анализ рынка, план маркетинга, финансовый план и оценку рисков.

4. SWOT-анализ: Выберите существующее предприятие в сфере туризма или гостеприимства (например, отель, ресторан, туристическое агентство) и проведите SWOT-анализ. На основе анализа предложите рекомендации по улучшению деятельности предприятия.

5. Маркетинговое исследование: Проведите маркетинговое исследование для определения спроса на новый вид туристических услуг в вашем регионе. Опишите методы исследования, целевую аудиторию и ожидаемые результаты.

III. Решение проблемных ситуаций:



6. Управление репутацией: в социальных сетях появились негативные отзывы о вашем отеле. Разработайте план действий по управлению репутацией в данной ситуации.
7. Кризисное управление: в вашем ресторане произошло отравление нескольких посетителей. Опишите ваши действия в данной ситуации, учитывая юридические, этические и репутационные аспекты.
8. Сезонность: Ваш бизнес (например, прокат лодок, летнее кафе) сильно зависит от сезона. Предложите стратегии для сглаживания сезонных колебаний спроса и обеспечения стабильной работы бизнеса круглый год.

IV. Работа с клиентами:

9. Программа лояльности: Разработайте программу лояльности для клиентов вашего отеля или ресторана. Какие виды вознаграждений вы будете предлагать? Как вы будете мотивировать клиентов участвовать в программе?
10. Работа с жалобами: Клиент выразил недовольство качеством обслуживания в вашем туристическом агентстве. Опишите ваши действия по разрешению данной ситуации и предотвращению подобных случаев в будущем.

V. Управление ресурсами:

11. Оптимизация затрат: Предложите способы оптимизации затрат в небольшом отеле без ущерба для качества обслуживания.
12. Управление персоналом: Вы – менеджер ресторана. Разработайте систему мотивации для поваров и официантов, учитывая специфику работы в сфере общественного питания.

Практическое занятие 2 на тему: «Законодательство РФ о предпринимательстве»

Задание 1

Расставьте по убыванию юридической силы следующие источники предпринимательского права:

- а) Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;
- б) Гражданский кодекс РФ;
- в) Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге
- г) ФКЗ от 28 апреля 1995 г. № 1-ФКЗ «Об арбитражных судах в Российской Федерации»;
- д) Конституция РФ;
- е) Постановление Правительства РФ от 30 июня 2004 г. № 331 «Об утверждении Положения о Федеральной антимонопольной службе»;
- ж) Положение о филиале ОАО «Сбербанк России»;
- з) Закон г.Москвы от 26 ноября 2008 г. № 60 «О поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в городе Москве».



Задание 2

Найдите в Гражданском кодексе РФ нормы, которые устанавливают в отношении предпринимателей особые требования и правила, отличные от требований и правил, предусмотренных для других субъектов гражданского оборота.

Задание 3

Гражданин Степанов, проживающий на хуторе в одном из районов Калининградской области, в течение двух лет скупал лом алюминия, меди и других цветных металлов, складировав его на площадке около дома. В общей сложности Степанов скупил 3 тонны алюминия, 2 тонны меди и 3 тонны других металлов.

Деятельность Степанова была прервана работниками полиции. Перепродать лом цветных металлов по более высокой цене и получить прибыль от такой деятельности он не успел.

В вину Степанову было поставлено осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации и соответствующей лицензии. Степанов же полагает, что его деятельность нельзя квалифицировать как предпринимательскую, поскольку в его действиях отсутствуют такие признаки предпринимательской деятельности, как реальное получение прибыли, достигаемое только при продаже скупленного лома цветных металлов, а также систематичность, которая должна выражаться в виде повторяющихся циклов торгового оборота от скупки товара и его продажи. Кроме того, Степанов указывал, что согласно п. 2 ст. 213 Гражданского кодекса РФ количество и стоимость имущества, находящегося в собственности граждан, не ограничивается и он мог быть собственником любого количества металлолома.

Назовите признаки предпринимательской деятельности.
Дайте анализ приведенным аргументам.

Задание 4

В ходе проверки контрольно-ревизионным управлением деятельности государственного университета было установлено, что он осуществляет торговлю книгами, изданными в собственном издательстве, оказывает посреднические услуги, проводит по договорам с коммерческими организациями за соответствующую плату маркетинговые исследования, приобрел акции одного из коммерческих банков и получает по ним дивиденды.

По мнению проверяющих, указанная деятельность является предпринимательской, которой университет как некоммерческая организация заниматься не вправе, а доход, полученный от такой деятельности, должен быть перечислен в бюджет. Университет же утверждал, что названная деятельность не может считаться предпринимательской, так как полученный от данной деятельности доход был в полном объеме reinvestирован на непосредственные нужды обеспечения, развития и совершенствования образовательного процесса, в том числе на оплату труда преподавателей.

Является ли названная деятельность предпринимательской и вправе ли университет ею заниматься?

Дайте анализ приведенных позиций проверяющих и университета.



**Практическое занятие 3 на тему:
«Финансовая предпринимательская деятельность»**

Задача 1

ООО «Лика» открывает депозитный вклад в размере 100 млн. руб. на срок три месяца с начислением процентов в конце срока действия договора из расчета 9% годовых. Определите сумму, которую клиент получит в банке по окончании срока договора.

Задача 2

Клиент внес в сумме 1000000 руб. под 12% годовых сроком на 10 лет. Определите сумму, которую клиент получит в банке через 10 лет.

Задача 3

Банк принимает депозиты на полгода по ставке 10% годовых. Определите проценты, выплачиваемые банком на вклад 1500 тыс. руб.

Задача 4

Предприятие взяло кредит в 50 млн. руб. сроком на два года под 15% годовых и по истечении срока кредита должно вернуть ссуду с процентами. Сколько должно заплатить предприятие?

**Практическое занятие 4 на тему:
«Аудиторская предпринимательская деятельность»**

Задание 1

По результатам проверки финансовой отчетности организации за прошедший год аудитор не получил причитающееся ему аудиторское вознаграждение, на основании заключенного договора.

Руководитель проверяемого экономического субъекта обещал выплатить данное вознаграждение в двойном размере после проверки аудитором финансовой отчетности за отчетный год и выдачи им по результатам проверки безоговорочно положительного заключения.

Как должен поступить аудитор в данной ситуации, чтобы не нарушить основные положения принципа независимости, определенные в Федеральном законе «Об аудиторской деятельности»?

Имеет ли право аудитор в данной ситуации не возвращать аудируемому лицу первичную документацию и регистры учета, а также аудиторское заключение, аргументируя свои действия задержкой выплаты вознаграждения?

Задание 2

Предприниматель Г. путешествует совместно с аудитором по дальнему Востоку, оплачивая всю поездку. Во время путешествия он соединяет полезное с принятым: ищет возможность долевого участия в различных предприятиях.



Аудитор должен консультировать его по вопросам капиталовложений. Кроме того, в обязанности аудитора также входит проверка годовой отчетности товарищества, членом которого является предприниматель. Требуется определить, правомерна ли деятельность аудитора как консультанта и как проверяющего годовую отчетность.

Задание 3

Чтобы взять в банке кредит, организация-клиент обращается к своему аудитору с просьбой выступить в качестве поручителя. Требуется определить, как следует поступить аудитору.

Задание 4

Один из учредителей фирмы «К» требует заключить договор с аудиторской фирмой на оказание услуг по проверке правильности организации бухгалтерского учета с целью дать обоснование отстранению от занимаемой должности генерального директора.

Объем платы за услуги учредитель предлагает определить в зависимости от степени достижения поставленной цели.

Требуется установить действия аудиторской фирмы.

Задание 5

Аудит организации-клиента проводят два аудитора, один из которых является близким другом ее директора. Требуется прокомментировать возможные проблемы.

Практическое занятие 5 на тему: «Организационно-экономические особенности малого предпринимательства»

Заполните таблицу с критериями малых предприятий на 2021 год:

Критерии, общие для всех		
Предельное значение среднесписочной численности работников за предыдущий календарный год	? человек – для микропредприятий; ? человек – для малых предприятий; ? человек – для средних предприятий	п. 2 ч. 1.1 ст. 4 Закона от 24 июля 2007 № 209-ФЗ
Доходы за год по правилам налогового учета не превысят:	? млн руб. – для микропредприятий; ? млн руб. – для малых предприятий; ? млн руб. – для средних предприятий	п. 3 ч. 1.1 ст. 4 Закона от 24 июля 2007 № 209-ФЗ постановление Правительства РФ от 4 апреля 2016 № 265
Дополнительные критерии для ООО		



Суммарная доля участия в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) организации	Не более ? процентов принадлежит: – государству, субъектам РФ; – муниципальным образованиям; – общественным и религиозным организациям (объединениям); – благотворительным и иным фондам	подп. «а» п. 1 ч. 1.1 ст. 4 Закона от 24 июля 2007 № 209-ФЗ
	Не более ? процентов принадлежит: – иностранным организациям; – организациям, которые не являются субъектами малого и среднего предпринимательства	
Дополнительные критерии для АО		
Суммарная доля участия в капитале	Не более ? процентов голосующих акций принадлежит: – государству, субъектам РФ; – муниципальным образованиям; – общественным и религиозным организациям (объединениям); – благотворительным и иным фондам	подп. «е» п. 1 ч. 1.1 ст. 4 Закона от 24 июля 2007 № 209-ФЗ
	Не более ? процентов голосующих акций принадлежит: – иностранным организациям; – организациям, которые не являются субъектами малого и среднего предпринимательства	



Создайте реально действующее предприятие по печатанию логотипа Вашего Учебного заведения на майках, бутылочках питьевой воды, сувенирах, др. Какие еще идеи можно использовать для открытия реального предприятия на базе Вашего учебного заведения. Проведите конкурс подобных идей в учебной группе, в учебном учреждении.

Обоснуйте выбор организационно-правовой формы хозяйствования, его организационной структуры, системы управления.

Разработайте учредительные документы и проведите реальную регистрацию Вашего предприятия.

Примечания. Реальная работа Вашего предприятия не обязательно должны быть с большой прибылью.

**Практическое занятие 7 на тему:
Федеральный закон РФ от 08 августа 2001 года №128-ФЗ «О лицензировании
отдельных видов деятельности»**

- Для каких видов деятельности требуется получение лицензии?
- Какие государственные структуры (в зависимости от профиля лицензируемой деятельности) занимаются выдачей необходимой для работы лицензии?
- Какова стоимость получения лицензии, которая регулируется Налоговым кодексом РФ?
- Сколько раз требуется заплатить пошлину за весь срок действия лицензии (кроме связанной с алкоголем)?
- Когда выдан отказ в предоставлении лицензии, пошлина возвращается?
- Какой пакет документов необходимо подготовить для получения права вести ту или иную лицензируемую деятельность?
- На протяжении скольких рабочих дней после направления заявления уполномоченный на выдачу лицензий орган принимает решение о принятии бумаг или их возврате (должна прилагаться мотивировка с указанием причин)?
- Если пакет документов был правильным и полным, то на его рассмотрение лицензирующему органу сколько дается дней?
- Какая государственная структура выдает лицензии на деятельность, связанную в оборотом алкоголя в РФ?
- Каков минимальный размер уставного капитала юрлица, претендующего на выдачу лицензии с целью продажи алкоголя розничным путем?
- Каков минимальный размер уставного капитала юрлица, претендующего на выдачу лицензии с целью оптовой продажи алкоголя?
- По каким причинам Федеральным законом о лицензировании предусмотрена возможность прекращения действия выданного ранее документа?
- По каким причинам Федеральным законом о лицензировании предусмотрена возможность приостановки действия лицензии?
- В каких случаях лицензиат может переоформить лицензию?
- Какое наказание предусмотрено за ведение деятельности без получения необходимой для этого лицензии?

**Практическое занятие 8 на тему:
«Основные экономические показатели деятельности организации»**



Исходные данные:

Таблица - Показатели результатов производственно-хозяйственной деятельности ООО «Арким» за 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темпы роста, %	
				К 2019 г.	К 2020г.
Выручка, тыс. руб.	256 871	260 392	263 959		
Себестоимость продукции, тыс. руб.	206 000	208 834	211 765		
Затраты на 1 руб. продукции, руб.					
Среднесписочная численность персонала, чел.	224	226	228		
Производительность труда, тыс. руб./чел.					
Среднемесячная заработная плата персонала, тыс. руб.	36,51	36,66	36,75		
Прибыль от продаж, тыс. руб.					
Рентабельность продаж, %					
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	97 843	98 395	98 715		
Фондоотдача, руб./руб.					
Фондовооруженность труда, тыс. руб./чел.					

Рассчитайте недостающие показатели и заполните таблицу.

Задача 2

Проведите анализ выполнения плана по ассортименту по данным следующей таблицы:

Таблица - Анализ выполнения плана оказания услуг, выполнения работ ООО «Рутел» в 2021 году



Вид услуг	Объем план, тыс.руб.	Факт, тыс.руб.	Выполнен план, %	Засчитывается в пределах плана, тыс. руб.	Выполнение плана по номенклатуре, %
Ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования	60 010	60 506			
Производство компьютеров и периферийного оборудования	62 779	63 519			
Монтаж промышленных машин и оборудования	54 863	55 536			
Производство электромонтажных, санитарно-технических и прочих строительно-монтажных работ	47 025	47 659			
Разработка компьютерного программного обеспечения	36 575	37 112			
ИТОГО					

Задача 3

Определите уровень показателей состояния и эффективности использования основных производственных фондов в ООО «Стерх» по данным таблицы:

Таблица - Динамика показателей состояния и использования основных производственных фондов в ООО «Стерх»

Показатели	Годы			Темпы роста 2021г., %	
	2019 г.	2020 г.	2021г.	к 2019г.	к 2020 г.
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	97 843	98 395	98 715	100,32	100,89
Стоимость активной части основных производственных фондов на нач. года, тыс. руб.	75 527	76 060	77218	101,52	102,24
на конец года, тыс. руб.	76 060	77 218	77013	99,73	101,25
Стоимость введенных фондов - всего, тыс. руб.	13 209	16 826	4 738	28,16	35,87
В том числе новых, тыс. руб.	12 945	16 489	4 644	28,16	35,87



Стоимость выбывших фондов - всего, тыс. руб.	11 492	16 274	4 418	27,15	38,45
В том числе за счет износа, тыс. руб.	10 228	12 205	3 667	30,05	35,86
Коэффициент прироста					
Коэффициент обновления					
Коэффициент износа					
Коэффициент выбытия					
Фондоотдача основных производственных фондов, руб./руб.					

**Практическое занятие 9 на тему:
«Расчет налогов при общей и упрощенной системах налогообложения»**

Задача 1

Предприятие реализовало продукцию по цене 1000,0 млн. руб. (без учета НДС). Фактическая себестоимость реализованной продукции 1200,0 млн. руб.

Сделка выполнена между взаимозависимыми лицами. Рыночная цена на аналогичную продукцию 1300,0 млн. руб. (без учета НДС).

Определить:

1. Фактический результат от реализации продукции.
2. Налогооблагаемую прибыль.
3. Сумму налога на прибыль, распределив ее по бюджетам.
4. НДС, уплачиваемый в бюджет. Ставка НДС = 10 %.
5. Источники уплаты НДС и налога на прибыль.

Задача 2

На предприятии на начало года числилось оборудование по первоначальной стоимости 30000 тыс. руб. (по данным бухгалтерского учета). В феврале текущего года оно было реализовано по цене 2500 тыс. руб. (без учета НДС).

Сумма начисленной амортизации за время эксплуатации, включая месяц продажи, 5000 тыс. руб. Срок полезного использования оборудования истекает через 10 месяцев.

Налогооблагаемая прибыль от реализации продукции основной деятельности составила в 1-м полугодии 100000 тыс. руб.

Определить:

1. Финансовый результат реализации оборудования.
2. Сумму НДС, перечисляемую в бюджет при продаже оборудования (указать вид бюджета).
3. Сумму налога на прибыль за 1-е полугодие с распределением по бюджетам.

Задача 3

За отчетный финансовый год совокупный доход работника равняется 420 000 рублей. В доход включены выплаты на оплату туристической путевки в размере - 30 000 рублей, материальная помощь к отпуску – 5 000 рублей, дивиденды в сумме 24 000 рублей за предыдущий отчетный год по результатам работы предприятия, пенсии по увечью, полученного в результате производственной травмы – 36 000 рублей.

Определить НДФЛ за весь отчетный год, указывая статьи НК РФ.



Задача 4

На 1.01 ПАО имеет стоимость имущества в сумме 55 450 700 руб., в том числе, руб.:

- 1) здания — 22 700 250;
 - 2) сооружения — 3 900 500;
 - 3) оборудования — 11 974 200;
 - 4) транспортные средства — 4 110 720;
 - 5) сырье и материалы — 4 110 720;
 - 6) покупные полуфабрикаты — 320 000;
 - 7) товары на складе — 1 700 000;
 - 8) готовая продукция — 10 269 230.
- Амортизация составляет 160 200 руб. / мес.

20.05 компания приобрела и ввела в эксплуатацию два КАМАЗА по 3 180 000 руб. каждый и сроком полезного использования 8 лет. 10.11 один из КАМАЗОВ был передан в аренду компании ПАТОН, расположенной в этом же регионе.

Какой налог на имущество организации заплатит ПАО в бюджет, за налоговый период, по ставке 2,2 %.

Основные критерии применимости упрощенной системы налогообложения:

- выручка за год не более 150 млн. руб. (для 2021 г.);
- среднесписочная численность сотрудников не более 100 чел.;
- стоимость основных средств не более 150 млн. руб.;
- организация не должна иметь филиалов и представительств.

Задача 5

Руководство небольшой строительной фирмы ООО «Дорстрой 10» решило побережь свои с трудом заработанные деньги и не выплачивать многочисленные налоги, а перейти в 2018 году с общего режима на более выгодный УСН.

Подсчитанная выручка за объекты, сданные заказчикам с января по сентябрь 2017 года, равна 99 млн руб., включая НДС. Средняя численность работающих с января по сентябрь — 70 человек. Остаточная стоимость основных средств — 68 млн руб. Филиалов у ООО «Дорстрой 10» нет.

Задача 6

Предприятие на УСН ООО «Формула» имеет следующие показатели:

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
2021 год	49 000 000	10 000 000	15

Может ли ООО «Дорстрой 10» перейти на УСН с 2021 года?

Рассчитайте единый налог за 2020 год.

Задача 7

Предприятие ООО «Рассвет», рассчитывающее и уплачивающее 15% с доходов, уменьшенных на величину подтвержденных расходов, имеет следующие показатели:



Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %
2021 год	49 000 000	48 700 000	15

Какой налог должно уплатить ООО «Рассвет» за 2021 год?

Задача 8

ИП Переверзев А. С., имеющий работников, рассчитывающий и уплачивающий 6% с доходов, имеет следующие показатели.

Период	Доход, руб.	Расход, руб.	Ставка УСН, %	Уплаченные страховые взносы (в т. ч. за работников и фиксированный взнос ИП), руб.	Выплаты больничных за счет работодателя, руб.
1 квартал 2018 год	11 000 000	Не учитывается	6	100 000	26 000

Рассчитайте авансовый платеж за 1 квартал 2021 года.

Практическое занятие 10 на тему: «Расчет налога на вмененный доход»

Задача 1

Предприниматель из г. Оренбург осуществляет перевозку пассажиров. Имеет 10 автомобилей «Газель». Количество посадочных мест в автомобиле «Газель» составляет 13 шт. Определить сумму единого налога на вмененный доход за 1 квартал 2021 года.

При пассажирских перевозках сумма единого налога напрямую зависит от количества посадочных мест. Согласно новой редакции пункта 3 статьи 346.29 НК РФ базовая доходность с одного посадочного места установлена равной 1 500 рублей.

Под физическим показателем базовой доходности «посадочное место» понимается суммарное количество пассажирских мест в автотранспортных средствах, которые фактически используются налогоплательщиками в течение налогового периода по единому налогу для осуществления перевозок пассажиров.

Задача 2

Предприниматель из г. Муром является владельцем магазина модной одежды, в котором трудоустроен 1 продавец с зарплатой 20000 рублей. Рассчитать ЕНВД в 2021 году.



В розничной торговле физическим показателем является площадь магазина. Площадь рассматриваемого бутика – 30 кв.м. Условная доходность розничной торговли в стационарном объекте составляет 1800 рублей на 1 кв.м площади.

Задача 3

Рассчитать, какую сумму вмененного налога должен платить в 2021 году индивидуальный предприниматель, имеющий двух работников и выбравший ЕНВД для оказания услуг по ремонту мебели в г. Тула. Базовая доходность в месяц для бытовых услуг равна 7500 рублей на одного работника, с учетом самого ИП. Региональный коэффициент К2 для ремонта мебели установлен в размере 0,56.

Задача 4

Организация занимается в г. Омске розничной торговлей продуктами питания в магазине с площадью торгового зала в 30 кв. м. Сумма страховых взносов за работников, уплаченная в первом квартале 2021 года, равна 26 400 рублей. Базовая доходность – 1800 рублей на единицу физического показателя, т.е. кв. м;

К1 в 2021 году — 1,868;

Региональный коэффициент К2 – 0,7.

Рассчитать ЕНВД.

Практическое занятие 11 на тему: «Разработка бизнес-плана».

Темы бизнес-планов:

1. Бизнес-план пункта питания
2. Бизнес-план проката автомобилей
3. Бизнес-план туристической фирмы
4. Бизнес план экскурсионного бюро
5. Бизнес-план мини-отеля

Практические задания:

1. Определитесь, какой именно продукт вы готовы предложить покупателю. Опишите его особенность, отличие от подобных предложений, уже существующих на рынке. Это могут быть его качественные характеристики, или ценовая политика, или особый метод продвижения к покупателю, дополнительные услуги. В этом же разделе укажите количество товара, которые вы сможете предложить за какой-либо период времени (например, за месяц).

2. После того, как продукт приобрел четкие очертания, нужно выделить круг ваших потенциальных клиентов. Подумайте, кто будет покупать ваш продукт. Составьте портрет вашего покупателя: где он находится, каков уровень его дохода, почему он будет покупать ваш продукт, какое количество он сможет приобрести.

3. Приглядитесь к своим конкурентам: какие у них преимущества перед вами. Учтите тот факт, что ваши потенциальные покупатели в данный момент уже пользуются аналогичными товарами ваших конкурентов. Какие методы вы сможете применить, чтобы привлечь их внимание к своей продукции?



4. Продумайте месторасположение своего предприятия: оно должно быть доступным для ваших клиентов, и в то же время удобным для вас в смысле наличия необходимой инфраструктуры.

5. Создайте организационную структуру своего бизнеса. Выделите основные блоки деятельности (например, закупка сырья, продажа готовой продукции, ведение бухгалтерского учета и т.д.). В зависимости от этого определите, сколько работников и какой квалификации вам потребуется. Разграничьте сферы ответственности и структуру подчиненности.

6. Следующей стадией подготовки функционирования собственного бизнеса будет выбор материальной базы для создания условий возникновения вашей продукции. Какие ресурсы будут необходимы, какое оборудование нужно закупить, какое помещение потребуется – все это должно быть отражено в бизнес-плане до мелочей.

7. Постарайтесь определить количественный объем вашей деятельности, в зависимости от производительности, графика работы, предполагаемого спроса на ваш товар. Результаты внесите в производственный план.

8. Составьте календарный помесечный план расходов, включающий:

- этап первоначальных вложений до момента запуска собственного бизнеса – внесите все расходы на приобретение материальной базы, рекламу, привлечение работников, оформление необходимой документации;
- этап начального развития бизнеса – просчитайте все текущие расходы: на заработную плату и отчисления по ней, коммунальные услуги, аренду, налоги, закупку сырья, транспортные расходы. У вас должна получиться таблица расходов, где сверху указаны месяцы, слева – статьи расхода, внизу каждой колонки подбит итог расходов.

9. Составьте календарный помесечный план предполагаемых доходов. Реально оценивайте ваши перспективы, лучше применить «пессимистический» прогноз – то есть взять минимальные значения. Учтите, что ваш бизнес должен пройти стадию становления, когда доходы будут меньше предполагаемого уровня.

10. Совместите план доходов и план расходов для подсчета вашей ежемесячной прибыли. Возможно, первые месяцы она будет принимать отрицательные значения, на этот факт нужно обратить особое внимание при расчете суммы первоначальных вложений. Пока доход не станет стабильным, текущие расходы все равно придется оплачивать, и, если у вас не будет запаса средств, придется изымать их из оборота, тем самым уменьшая объемы своей деятельности.

11. Определитесь с источниками получения средств. Если вы предполагаете использовать кредитные ресурсы, не забудьте включить эти выплаты в план расходов.

12. Подумайте, какие факторы, события, изменения могут помешать вашей деятельности. Этот раздел бизнес-плана называется анализ рисков. Постарайтесь предусмотреть как можно больше таких моментов, например: недостаток работников



соответствующей квалификации, изменение спроса, появление конкурентной продукции, изменение законодательной базы и т.д.

Тестирование

Вариант №1

- 1) Что из ниже перечисленного не является характерной чертой предпринимательской деятельности:
 - a) самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, действующих в рамках правовых норм
 - b) творческий потенциал общества
 - c) экономическая заинтересованность, преследующая цель получение прибыли
 - d) обеспечение персонала заработной платой
 - e) создание рабочих мест для населения, живущего в окрестностях предприятия

- 2) Что из ниже перечисленного не является особенностью предпринимательской деятельности:
 - a) предпринимательство – это неотъемлемая часть хозяйственной деятельности предприятий
 - b) предпринимательство - это одна из организационно-правовых форм предприятий
 - c) предпринимательство - это процесс создания чего-то нового, вечный поиск улучшения своего положения, форм и методов развития
 - d) предпринимательство – это развитие творческого потенциала работников
 - e) предпринимательство - это неотъемлемая часть национальной экономики

- 3) Какая из указанных функций не является функцией предпринимательства:
 - a) контрольная функция
 - b) ресурсная функция
 - c) общеэкономическая функция
 - d) Творческо-поисковая (инновационная) функция
 - e) маркетинговая функция

- 4) Какое из перечисленных направлений не является направлением государственной поддержки и регулирования предпринимательства:
 - a) формирование нормативно-правовой базы поддержки и развития предпринимательства
 - b) формирование государственной программы производства экологически чистых продуктов
 - c) совершенствование системы финансовой поддержки малого предпринимательства
 - d) совершенствование нормативной базы по поддержке малого и среднего предпринимательства
 - e) совершенствование налоговой системы РК

- 5) Что является документом, закрепляющим необходимые условия для



реализации коммерческой сделки:

- a) расчет цены товара
- b) контракт
- c) сертификат о качестве товара
- d) сертификат об оказании услуг
- e) годовой отчет

б) Выберите наиболее полное определение коммерческой сделки:

- a) соглашение между двумя сторонами, осуществляемое в безналичном виде в соответствии с принятыми условиями
- b) контракт между несколькими сторонами на поставку товаров без привлечения денежных средств в наличном или безналичном виде
- c) соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, выполнение работ или услуг в соответствии с принятыми условиями
- d) соглашение между двумя сторонами об изготовлении продукции
- e) индивидуальный трудовой договор

7) Человек, профессионально осуществляющий организационно-управленческую деятельность это:

- a) предприниматель
- b) руководитель
- c) менеджер
- d) бригадир
- e) работодатель

8) Что из перечисленного не относится к стимулам к началу собственного дела?

- a) Стремление к личной независимости
- b) Желание раскрыть свои способности
- c) Возможности выполнять любимую работу в удобное для себя время
- d) Накопленные личные сбережения
- e) Продолжение семейных традиций

9) Какое из указанных направлений не обеспечивается за счет развития предпринимательства?

- a) увеличение занятости населения
- b) повышение интеллектуального уровня населения
- c) сокращение безработицы
- d) повышение жизненного уровня населения
- e) укрепление экономической и социальной базы регионов

10) Что не выражает проявления предпринимательских возможностей?

- a) поиск наиболее эффективных способов удовлетворения существующих потребностей
- b) умение оценить выгодность и перспективность дела
- c) разработка новых технологий изделий для удовлетворения имеющихся потребностей



- d) поиск новых людей, являющихся носителями новых идей
- e) созданием специальных подразделений для выполнения рискованных проектов

11) Предпринимательство – это:

- a) добровольная деятельность человека, который, пользуясь либо распоряжаясь экономическими благами, самостоятельно или с привлечением наемного труда, предпринимает меры по производству нового продукта с целью получения дохода
- b) деятельность человека, направленная на максимизацию прибыли
- c) принудительная деятельность экономического агента, нацеленная на получение прибыли и дохода путем эффективного сочетания ограниченных ресурсов
- d) процесс создания предприятий, занимающихся экономической деятельностью для удовлетворения потребностей населения
- e) процесс создания дополнительной стоимости в экономических системах

12) Целью предпринимательства является:

- a) получение прибыли
- b) конечной целью не столько прибыль, сколько непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с воспроизводством спроса и удовлетворением постоянно меняющихся, постоянно возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, общества в целом
- c) удовлетворение спроса населения
- d) производство нового продукта в условиях риска

ОК.01 Вопрос закрытого типа:

1. Турагентство работает 2 года. Появилась идея открыть свое мини-кафе при офисе для туристов. Какой контекст (анализ) является определяющим для решения?

- А) Анализ целевой аудитории (есть ли поток клиентов, готовых ждать и потреблять напитки)
- Б) Цвет обоев в будущем кафе
- В) Наличие личного бариста у директора
- Г) Погода в регионе

2. Практическая ситуация:

Ситуация: Вы самозанятый гид. К вам обращается туроператор с предложением работать исключительно на них. Вам выгоднее оставаться самозанятым, но туроператор настаивает на открытии ИП.

Задание: Рассчитайте риски и выгоды обоих вариантов, примите решение и аргументируйте его.

ОК.03 Закрытый вопрос:

Вы решили открыть свой хостел. Какой документ в первую очередь определяет правовые "правила игры" для вашего бизнеса и ваши взаимоотношения с гостями?

- А) Кулинарная книга рецептов завтраков.
- Б) Устав внутреннего распорядка для персонала.
- В) Договор на оказание гостиничных услуг, соответствующий Правилам предоставления



гостиничных услуг в РФ.

Г) Диплом о профильном образовании директора.

ОК.04

Закрытый вопрос:

Вы открываете небольшой хостел. Почему для успешного старта важно сформировать команду единомышленников, а не просто нанять исполнителей?

А) Потому что это модно.

Б) Команда единомышленников разделяет ценности бизнеса, готова вкладываться в общий результат, подсказывать идеи и подменять друг друга на начальном этапе, когда ресурсы ограничены.

В) Чтобы было с кем пить кофе на работе.

Г) Чтобы было на кого переложить ответственность в случае неудачи.

Ситуация:

Вы — предприниматель, открываете агентство необычных экскурсий. Вы наняли двух гидов. Один из них — креативный выдумщик, генерирует идеи, но постоянно опаздывает. Второй — пунктуальный и ответственный, но все экскурсии проводит по одному шаблону. Как, работая в команде, вы можете выстроить взаимодействие так, чтобы использовать сильные стороны обоих и минимизировать слабые?

ОК.05

Закрытый вопрос (ОП.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостеприимства)

Вы пишете текст для сайта своего нового отеля. Какой стиль письменной коммуникации на русском языке лучше всего привлечет целевую аудиторию — семьи с детьми?

А) Официальный отчет о квадратных метрах и материалах отделки.

Б) Теплый, дружелюбный текст с акцентом на комфорт, безопасность и развлечения для детей, использованием слов "уют", "забота", "семейный отдых".

В) Текст, скопированный с сайта конкурента.

Г) Очень краткий текст: "отель, номера, цена".

10. Ситуация (ОП.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостеприимства)

Вы — предприниматель, представляете свой проект гостевого дома на встрече с потенциальными инвесторами из другого региона. Как вы построите свою устную презентацию, учитывая, что вам нужно не только донести факты, но и убедить аудиторию, говоря на понятном, грамотном русском языке, избегая узкопрофессионального жаргона?

12. Ситуация:

Вы планируете открыть экскурсионное бюро. У вас есть идея, но нет опыта составления бизнес-плана. Вы записались на курсы повышения квалификации для предпринимателей в сфере туризма. Какие ключевые разделы бизнес-плана вы должны будете изучить и просчитать, чтобы минимизировать риск провала и привлечь инвесторов? Назовите 4 основных раздела.

ОК.09



Закрытый вопрос (ОП.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса)

При открытии своего туристического агентства, какой учредительный документ на русском языке является основным для регистрации бизнеса в налоговых органах?

- А) Бизнес-план.
- Б) Устав общества (для ООО) или свидетельство о регистрации ИП.
- В) Рекламный буклет.
- Г) Договор аренды офиса.

10. Ситуация (ОП.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса)

Вы планируете заключить агентский договор с зарубежным туроператором. Договор представлен на английском языке. Ваши действия по проверке и согласованию условий сделки с учетом необходимости работы с профессиональной документацией на иностранном языке?

4.3.2. Типовые задания для оценки знаний и умений промежуточной аттестации

Контрольно – измерительные материалы для промежуточной аттестации по учебной дисциплине

Примерные вопросы к экзамену

1. Понятие, цели и задачи предпринимательской деятельности
2. Функции предпринимательской деятельности
3. Правовое регулирование предпринимательской деятельности
4. Формы и виды предпринимательской деятельности
5. Производственная предпринимательская деятельность
6. Коммерческая предпринимательская деятельность
7. Финансовая предпринимательская деятельность
8. Консалтинговая предпринимательская деятельность
9. Аудиторская предпринимательская деятельность
10. Индивидуальное предпринимательство
11. Малое предпринимательство
12. Этапы создания нового предприятия
13. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы
14. Порядок создания нового предприятия
15. Порядок государственной регистрации предприятия
16. Учредительные документы предприятия
17. Формирование уставного фонда предприятия
18. Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности
19. Общая система налогообложения



20. Упрощенная система налогообложения
21. Налог на вмененный доход
22. Патентная система налогообложения
23. Безубыточная деятельность как фактор обеспечения финансовой стабильности коммерческих организаций
24. Система показателей эффективности производства и финансового состояния коммерческих организаций
25. Понятие и виды риска
26. Потери от риска
27. Страхование риска
28. Понятие и процедура банкротства

4.4. Критерии и показатели оценивания

Для текущего контроля

Оценк а	Форма контроля	Критерии оценивания	Показатели оценивания
«5»	Самостоятельная и практическая работа	Полнота, последовательность и логичность ответа	Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Полно раскрываются причинно-следственные связи. Делаются обоснованные выводы. Демонстрируются глубокие знания материала.
«4»	Самостоятельная и практическая работа	Полнота, последовательность и логичность ответа	Ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно, но в недостаточном объеме. Материал излагается уверенно. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер.
«3»	Самостоятельная и практическая работа	Полнота, последовательность и логичность ответа	Допускаются нарушения в последовательности изложения. Неполно раскрываются причинно-следственные связи. Демонстрируются поверхностные знания вопроса, с трудом решаются конкретные задачи. Имеются затруднения с выводами.
«2»	Самостоятельная и практическая работа	Полнота, последовательность и логичность ответа	Материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний по дисциплине.



			Не раскрываются причинно-следственные связи между. Не проводится анализ. Выводы отсутствуют. Ответы на дополнительные вопросы отсутствуют.
--	--	--	--

Оценка	Форма контроля	Критерии оценивания
«5»	Тестовое задание	85 – 100%
«4»	Тестовое задание	75 – 84%
«3»	Тестовое задание	50 – 74%
«2»	Тестовое задание	Менее 50%

Для промежуточной аттестации

Оценка	Форма контроля	Критерии оценивания	Показатели оценивания
«5»	Экзамен	Правильность вычислений, полнота, последовательность решения	Студент достиг высокого уровня сформированности знаний и умений. Успешно осветил на блок вопросов. Изложение материала в ходе ответа полное, последовательное, грамотное. В ходе ответа ясно чувствуется понимание материала
«4»	Экзамен	Правильность вычислений, полнота, последовательность решения	Студент достиг базового уровня сформированности знаний и умений. Изложение материалов полное, последовательное в соответствии с требованиями программы. Допускаются несущественные стилистические ошибки. Студент выполнил рекомендации, данные преподавателем
«3»	Экзамен	Правильность вычислений, полнота, последовательность решения	Студент достиг минимального уровня сформированности знаний и умений. Изложение материалов неполное. Изложение материала в ходе ответа не везде связано с приложением. Допускаются ошибки.
«2»	Экзамен	Правильность вычислений, полнота, последовательность решения	Студент не достиг минимального уровня сформированности знаний и умений. Изложение материалов неполное, бессистемное. Существуют фактические ошибки в ответе.



5. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Социально-гуманитарного цикла», оснащенный оборудованием: Учебная мебель, плакаты, мультимедийное презентационное оборудование

6. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендованные ФУМО, для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организацией выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список, может быть дополнен новыми изданиями.

6.1. Основные печатные издания

1. Андросова, Г. А. Организация туристской индустрии: экономика туризма / Г. А. Андросова, И. В. Енченко. — Санкт-Петербург: Лань, 2022. — 84 с. — ISBN 978-5-507-44809-8. — Текст: электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/266711> .
2. Ковальчук, А.П., Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса.: учебное пособие / А.П. Ковальчук. — Москва: КноРус, 2022. — 172 с. — ISBN 978-5-406-08823-4. — URL: <https://book.ru/book/941146> (дата обращения: 13.07.2022). — Текст: электронный.
3. Маркетинговые технологии в туризме : учебник / Л. С. Артамонова, Т. А. Шпилькина, Л. И. Тищенко [и др.] ; под общ. ред. Л. С. Артамоновой, Т. А. Шпилькиной. — Москва : КноРус, 2025. — 350 с. — ISBN 978-5-406-14777-1. — URL: <https://book.ru/book/958255> (дата обращения: 15.04.2025). — Текст : электронный.
4. Николенко, П. Г. Проектирование гостиничной деятельности. Практикум: учебное пособие для спо / П. Г. Николенко, Т. Ф. Гаврильева. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург: Лань, 2022. — 164 с. — ISBN 978-5-8114-9490-3. — Текст: электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/195513> .
5. Никольская, Е. Ю., Проектирование гостиничной деятельности : учебное пособие / Е. Ю. Никольская, А. А. Попов. — Москва : КноРус, 2021. — 229 с. — ISBN 978-5-406-07963-8. — URL: <https://book.ru/book/938842> (дата обращения: 14.04.2025). — Текст : электронный.



6. Темякова, Т. В. Основы экономики организации: экономика и предпринимательство в туризме / Т. В. Темякова, А. В. Вавилина. — Санкт-Петербург: Лань, 2023. — 228 с. — ISBN 978-5-507-45381-8. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/302597>.
7. Чудновский, А. Д., Менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве. : учебник / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова. — Москва : КноРус, 2024. — 319 с. — ISBN 978-5-406-12120-7. — URL: <https://book.ru/book/950664> (дата обращения: 14.04.2025). — Текст : электронный.

6.2. Основные электронные издания

Голубева, Т. М. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие / Т.М. Голубева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 288 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1912054. - ISBN 978-5-16-018148-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2161525> (дата обращения: 16.04.2025). – Режим доступа: по подписке.

6.3. Дополнительные источники (при необходимости)

1. Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»
2. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 11.06.2021) «О защите прав потребителей»
3. Распоряжение Правительства РФ от 20.09.2019 N 2129-р (ред. от 23.11.2020) «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года»
4. Быстров, С. А. Организация туристской деятельности. Управление турфирмой : учебное пособие / С.А. Быстров. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2024. — 399 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-00091-589-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2142815> (дата обращения: 16.04.2025). – Режим доступа: по подписке.
5. Баранова, А. Ю. Организация предпринимательской деятельности в сфере туризма : учебное пособие / А.Ю. Баранова. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 180 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1677. - ISBN 978-5-16-004452-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1679517> (дата обращения: 16.04.2025). – Режим доступа: по подписке.