



УТВЕРЖДЕНО:
Советом Высшей школы бизнеса,
менеджмента и права
Протокол № 11 от «20» декабря 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.2 КОНТРАКТИНГ В МІСЕ ИНДУСТРИИ
основной образовательной программы высшего образования –
программы *магистратуры*
по направлению подготовки:
38.04.02 МЕНЕДЖМЕНТ

направленность (профиль):
Управление проектами в МІСЕ индустрии

Квалификация: магистр

год начала подготовки: 2025

Разработчик (и):

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>доцент</i>	<i>К.э.н., доцент Филоненко Ю.В.</i>

Рабочая программа согласована и одобрена директором ОПОП:

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>Директор высшей школы бизнеса, менеджмента и права</i>	<i>д.э.н., доцент Виноградова М.В.</i>

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС Лист 2
---	--	--------------------------------

1. Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)

Дисциплина «Контрактинг в MICE индустрии» является частью первого блока программы магистратуры по направлению подготовки: 38.04.02 «Менеджмент», направленность: «Управление проектами в MICE индустрии» и относится к части дисциплин, формируемых участниками образовательных отношений.

Изучение данной дисциплины базируется на знании иностранного языка в сфере профессиональных коммуникаций, современных методов научных исследований, основ управления проектами.

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций выпускника:

ПК-2. Способен выявлять приоритетные направления в отраслях MICE индустрии, формировать и реализовывать стратегию развития профессионального организатора MICE мероприятий, контролировать ход реализации стратегии, планировать и прогнозировать развитие профессионального организатора MICE мероприятий в меняющихся рыночных условиях, в части:

ПК-2.5. Обосновывает маркетинговое, правовое и информационное обеспечение деятельности организации – профессионального организатора MICE мероприятий;

ПК-3. Способен разрабатывать проекты MICE продуктов и мероприятий и управлять их эффективностью, в части:

ПК-3.3. Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации продуктов MICE индустрии.

Содержание дисциплины «Контрактинг в MICE индустрии» посвящено изучению основных положений современного знания в области управления контрактом по проекту, основных понятий о контрактинге, особенностях деятельности контракторов.

Дисциплина формирует у менеджеров систему теоретических представлений об основах управления контрактом по проекту, с опорой на специальные знания в области управления проектами, и на универсальные знания, в виде набора методов и средств, используемых в деятельности управления контрактами по проекту для решения задач в MICE индустрии.

Изучение данной дисциплины помимо приобретения теоретических знаний способствует развитию ряда практических умений и навыков, позволяющих обучающимся сформировать научное проектоориентированное мышление и подготовиться к карьере менеджера, с применением впоследствии своих знаний в профессиональной сфере.

Целью изучения дисциплины является формирование у студентов базовой системы знаний в области проектного контрактинга, научного проектоориентированного мышления, необходимого теоретического и практического уровня подготовки студентов к профессиональной деятельности в MICE индустрии. Изучение дисциплины способствует раскрытию сущности и содержания основных понятий о проектном контрактинге; формированию знаний в области управления контрактом по проекту; ознакомлению с широким диапазоном контрактов на стадии жизненного цикла проекта; изучению особенностей управления закупками в проекте.

Для *заочной формы* обучения общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетных единиц, 108 часов. Преподавание дисциплины ведется на 1 курсе во втором семестре и на 2 курсе в третьем семестре. Предусмотрено проведение учебных занятий следующих видов: лекций (8 часа), в том числе проблемные лекции, лекции-дискуссии; практических занятий (14 часов) в форме семинаров – заслушиваний и обсуждений докладов с презентациями, деловых игр, разборов конкретных ситуаций, индивидуальных и групповых проектов, самостоятельной работы обучающихся (82 часа), групповые и

индивидуальные консультации (2 часа), промежуточная аттестация (дифференцированный зачет) – 2 часа.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ пп	Индекс компетенции	Планируемые результаты обучения (компетенции или ее части)
1.	ПК-2	Способен выявлять приоритетные направления в отраслях MICE индустрии, формировать и реализовывать стратегию развития профессионального организатора MICE мероприятий, контролировать ход реализации стратегии, планировать и прогнозировать развитие профессионального организатора MICE мероприятий в меняющихся рыночных условиях, в части: ПК-2-5. Обосновывает маркетинговое, правовое и информационное обеспечение деятельности организации – профессионального организатора MICE мероприятий
2.	ПК-3	Способен разрабатывать проекты MICE продуктов и мероприятий и управлять их эффективностью ПК-3.3. Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации продуктов MICE индустрии

3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП:

Дисциплина «Контрактинг в MICE индустрии» является частью второго блока программы магистратуры 38.04.02 Менеджмент и относится к части дисциплин, формируемых участниками образовательных отношений.

На заочной форме обучения формирование компетенций продолжается при изучении дисциплины «Стратегическое управление», «Управление развитием организации и проектирование бизнеса», «Продюсирование MICE мероприятий», «Материально-техническое и информационное обеспечение MICE индустрии», «Проектный менеджмент в MICE индустрии», прохождении производственной, производственной (преддипломной) практики и государственной итоговой аттестации.

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3/108 зачетных единиц/ акад.часов.
 (1 зачетная единица соответствует 36 академическим часам)
 Для заочной формы обучения

№ п/п	Виды учебной деятельности	Всего	Семестры			
			1	2	3	4
1	Контактная работа обучающихся с преподавателем	26		2	24	
	в том числе:					
1.1	Занятия лекционного типа	8		2	6	
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:	14			14	
	Лабораторные работы	-				
	Практические занятия	14			14	
	Семинары					

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС
		Лист 4

1.3	Консультации	2			2	
1.4	Форма промежуточной аттестации (зачет)	2			2	
2	Самостоятельная работа обучающихся	82		34	48	
4	Общая трудоемкость	108		36	72	
	час з.е.	3				

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

		Лист 5

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Для заочной формы обучения:

№ недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРС	Виды учебных занятий и формы их проведения				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРС, акад. часов	Форма проведения СРС
			Контактная работа с преподавателем							
			Лекции, акад. Часов	Форма проведения лекции	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия				
2,3	1. Основы контрактинга в проектной деятельности	1.1. Основы проектного контрактинга	0,5	Лекция	0,5	Доклад и защита презентаций			6	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, выполнение аналитических упражнений, подготовка сообщений
2,3		1.2. Основные этапы управления контрактами по проекту	0,5	Лекция	0,5	Разбор конкретных ситуаций			6	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, выполнение аналитических упражнений, подготовка сообщений
2,3		1.3. Контракты на стадии жизненного цикла проекта	1,0	Проблемная лекция	1,0	Разбор конкретных ситуаций			8	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, выполнение аналитических упражнений, подготовка сообщений
2,3		Контрольная точка №1. Защита доклада с презентацией						6	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала. Подготовка доклада с презентацией	
3	2. Технологии и инструменты контрактинга	2.1. Конкурсные процедуры в проектной среде	2,0	Лекция-визуализация	4,0	Разбор конкретных ситуаций			10	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, выполнение аналитических упражнений, подготовка к разбору конкретных ситуаций
3		2.2. Формы сотрудничества в проектной среде	1,0	Проблемная лекция	2,0	Разбор конкретных ситуаций			8	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, выполнение аналитических упражнений, подготовка к разбору конкретных ситуаций
3		Контрольная точка №2. Разработка кейса							6	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, выполнение



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

СМК РГУТИС

Лист 6

№ недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРС	Виды учебных занятий и формы их проведения				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРС, акад. часов	Форма проведения СРС
			Контактная работа с преподавателем							
			Лекции, акад. Часов	Форма проведения лекции	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия				
										задания 2 контрольной точки
3		2.3. Контроль и исполнения контракта. Менеджмент претензий	2,0	Лекция	2,0	Деловая игра, разбор конкретных ситуаций			8	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, выполнение аналитических упражнений
3		2.4. Особенности контрактинга в MICE индустрии	1,0	Проблемная лекция	4,0	Разбор конкретных ситуаций			8	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, выполнение аналитических упражнений
3		Контрольная точка №3. Тестирование							6	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка к тестированию, работа над проектом
3		Контрольная точка №4. Индивидуальный (групповой) проект							10	Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, работа над проектом
3		Консультация					2			
3		Промежуточная аттестация – дифференцированный зачет	2							

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Для самостоятельной работы по дисциплине обучающиеся используют следующее учебно-методическое обеспечение:

№ п/п	Тема, трудоемкость в акад.ч.	Учебно-методическое обеспечение
1	Раздел 1. Основы контрактинга в проектной деятельности	Основная литература
	1.1. Основы проектного контрактинга (6 ч)	1. Шмелева, М. В. Система государственных (муниципальных) закупок: методология и реализация : монография / М. В. Шмелева ; под. ред. Е. В. Вавилина. - Москва : Юстицинформ, 2021. - 904 с. - ISBN 978-5-7205-1725-0. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1859690 . – Режим доступа: по подписке.
	1.2. Основные этапы управления контрактами по проекту (6 ч)	2. Казанцев, Д. А. Конкурентные закупки. Методология и нормативное регулирование : монография / Д.А. Казанцев. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 324 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/1068790. - ISBN 978-5-16-015912-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2125282 . – Режим доступа: по подписке.
	1.3. Контракты на стадии жизненного цикла проекта (8 ч)	3. Поворозник, И. Корпоративные закупки. Как построить эффективную систему закупок в компании : практическое руководство / И. Поворозник. - Москва : Альпина Пабл., 2023. - 345 с. - ISBN 978-5-9614-7706-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2168025 . – Режим доступа: по подписке.
	Контрольная точка №1. Защита доклада с презентацией (6 ч)	Дополнительная литература
2	Раздел 2. Технологии и инструменты контрактинга	1. Федорова, И. Ю. Контрактная система: развитие финансового механизма государственных и муниципальных закупок : монография / И. Ю. Федорова, А. В. Фрыгин, М. В. Седова. — 2-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. — 226 с. - ISBN 978-5-394-02990-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1081689 . – Режим доступа: по подписке.
	2.1. Конкурсные процедуры в проектной среде (10 ч)	2. Юрицин, А. А. Особенности механизма правового регулирования организационных отношений в рамках контрактной системы закупок для удовлетворения государственных и муниципальных нужд / Юрицин А.А. - Москва :Юстицинформ, 2017. - 150 с.: ISBN 978-5-7205-1406-8. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1006015 . – Режим доступа: по подписке.
	2.2. Формы сотрудничества в проектной среде (8 ч)	
	Контрольная точка №2. Разработка кейса (6 ч)	
	2.3. Контроль и исполнения контракта. Менеджмент претензий (8 ч)	
	2.4. Особенности контрактинга в MICE индустрии (8 ч)	
	Контрольная точка №3. Тестирование (6 ч)	
	Контрольная точка №4. Индивидуальный (групповой) проект (10 ч)	
	Итого: 82 часа	

7. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Индекс компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Раздел дисциплины, обеспечивающий ий этапы формирование компетенции (или ее части)	В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции (или ее части) обучающийся должен:		
			знать	уметь	владеть
ПК-2	Способен выявлять приоритетные направления в отраслях МІСЕ индустрии, формировать и реализовывать стратегию развития профессионального организатора МІСЕ мероприятий, контролировать ход реализации стратегии, планировать и прогнозировать развитие профессионального организатора МІСЕ мероприятий в меняющихся рыночных условиях				
	ПК-2-5. Обосновывает маркетинговое, правовое и информационное обеспечение деятельности организации – профессионального организатора МІСЕ мероприятий	Раздел 1, 2	Общую схему процесса управления закупками и поставкой продукта, методы управления контрактами в процессе закупок и поставок	Формировать состав пакета закупок и поставок в рамках МІСЕ продукта, управлять жизненным циклом закупок и поставок, составлять внутренние регламенты разработки контрактной документации	Инструментами и методиками разработки плана управления закупками в рамках МІСЕ продукта, навыками формирования внутренних регламентов управления контрактами, поставками и закупками
ПК-3	Способен разрабатывать проекты МІСЕ продуктов и мероприятий и управлять их эффективностью				
	ПК-3.3. Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации продуктов МІСЕ индустрии	Раздел 1, 2	Технологии согласования условий и взаимодействия с партнерами по формированию и реализации продуктов МІСЕ индустрии	Организовать и оформлять партнерские отношения в процессе формирования и реализации продуктов МІСЕ индустрии	Навыками выстраивания взаимодействия и оформления партнерских отношений, согласования условий в процессе формирования и реализации продуктов МІСЕ индустрии

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на разных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Результат обучения по дисциплине	Показатель оценивания	Критерий оценивания	Этап освоения компетенции
Знание общей схемы процесса управления закупками и поставкой продукта, методов управления контрактами в процессе закупок и поставок Умение формировать состав пакета закупок и поставок в рамках MICE продукта, управлять жизненным циклом закупок и поставок, составлять внутренние регламенты разработки контрактной документации Владение инструментами и методиками разработки плана управления закупками в рамках MICE продукта, навыками формирования внутренних регламентов управления контрактами, поставками и закупками	Подготовка доклада с презентацией Разработка кейса Тестирование Индивидуальный проект	Студент демонстрирует знание общей схемы процесса управления закупками и поставкой продукта, методов управления контрактами в процессе закупок и поставок Студент умеет формировать состав пакета закупок и поставок в рамках MICE продукта, управлять жизненным циклом закупок и поставок, составлять внутренние регламенты разработки контрактной документации Студент владеет инструментами и методиками разработки плана управления закупками в рамках MICE продукта, навыками формирования внутренних регламентов управления контрактами, поставками и закупками	Закрепление способности обоснования правового обеспечения с точки зрения контрактной деятельности организации – профессионального организатора MICE мероприятий
Знание технологии согласования условий и взаимодействия с партнерами по формированию и реализации продуктов MICE индустрии Умение организовывать и оформлять партнерские отношения в процессе формирования и реализации продуктов MICE индустрии Владение навыками выстраивания взаимодействия и оформления партнерских отношений, согласования условий в процессе формирования и реализации продуктов MICE индустрии	Подготовка доклада с презентацией Разработка кейса Тестирование Индивидуальный проект	Студент демонстрирует знание технологии согласования условий и взаимодействия с партнерами по формированию и реализации продуктов MICE индустрии Студент демонстрирует умение организовывать и оформлять партнерские отношения в процессе формирования и реализации продуктов MICE индустрии Студент владеет навыками выстраивания взаимодействия и оформления партнерских отношений, согласования условий в процессе формирования и реализации продуктов MICE индустрии	Формирование способности ведения переговоров с партнерами, согласования условий взаимодействия по реализации продуктов MICE индустрии

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС Лист 10
--	---	--

Виды средств оценивания, применяемых при проведении текущего контроля и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении отдельных форм текущего контроля

Средство оценивания – презентация докладов

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при презентации докладов

Критерии оценивания	баллы
Тема доклада раскрыта, сделаны нужные акценты, точно использован понятийный аппарат, корректно сформулирована цель и задачи доклада, освещена методология сбора, анализа и оценки информации, обоснован вывод. Используются современные методы обработки и представления данных. Иллюстративный (презентация) материал раскрывает все ключевые позиции доклада. Студент смог аргументированно ответить на вопросы преподавателя и других учащихся.	«5», если 4-5 баллов
Тема доклада раскрыта частично, в содержании не выделены основные смысловые точки, не сформулирована авторская позиция по теме доклада, не сформулирована цель и задачи доклада, не полностью освещена методология сбора, анализа и оценки информации. Иллюстративный (презентация) материал не полностью раскрывает все ключевые позиции доклада. Студент смог аргументированно ответить на часть вопросов преподавателя и других учащихся.	«4», если 3 балла
Тема доклада раскрыта частично, в содержании не выделены основные смысловые точки, не сформулирована авторская позиция по теме доклада, не сформулирована цель и задачи доклада, не освещена методология сбора, анализа и оценки информации. Иллюстративный (презентация) материал не полностью раскрывает все ключевые позиции доклада. Использована не актуальная информация. Студент смог аргументированно ответить на часть вопросов преподавателя и других учащихся.	«3», если 2 балла
Тема доклада не раскрыта, не сформулирована авторская позиция по теме доклада, не сформулирована цель и задачи доклада, не освещена методология сбора, анализа и оценки информации. Иллюстративный (презентация) материал отсутствует. Использована устаревшая информация. Студент не смог аргументированно ответить на вопросы преподавателя и других учащихся.	«2», если менее 2 баллов

Средство оценивания – индивидуального (группового) задания «Разработка кейса»

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при разработке кейсов

Предел длительности контроля	30 мин.
Критерии оценки	Разработанный кейс включает в себя характеристику объекта исследования, описание проблемной ситуации, изложение необходимой информации для решения проблемы, систематизацию и изложение данной проблемы так, чтобы другие студенты были подведены к возможному решению данной проблемы, подготовлены ключевые вопросы к исследуемой проблеме, подготовлены доклад и презентация. Приложен свой вариант решения разработанного кейса. Представлена презентация 15-18 слайдов.
Показатели оценки	макс 10 баллов
«5», если (9 – 10) баллов	полный, обоснованный вариант кейса с применением необходимых источников, данных, соблюдением всех критериев оценки, обоснованный вариант решения разработанного кейса. Презентация 15-18 слайдов.
«4», если (7 – 8) баллов	Недостаточная информация для решения разработанного кейса, презентация менее 15 слайдов.
«3», если (5 – 6) баллов	Проблемная ситуация малоинформативна, ключевые вопросы не в полной мере соответствуют изложенной проблеме, не были сделаны собственные выводы, которые отличают данное решение кейса от других



решений. Отсутствует презентация.

Средство оценивания – тестирование

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении тестовых заданий

Критерии оценки	оценка
выполнено верно заданий	«5», если (90 – 100)% правильных ответов
	«4», если (70 – 89)% правильных ответов
	«3», если (50 – 69)% правильных ответов
	«2», если менее 50% правильных ответов

Средство оценивания – индивидуальный (групповой) проект

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при разработке проекта

оценка	Критерии оценивания	Показатели оценивания
«5»	Содержание проекта соответствует рекомендациям, подробно описано, в проекте прописаны все необходимые элементы, обоснованы цель, задачи, объект, предмет проекта, практическая направленность, отражены этапы и элементы разработки проекта, сроки реализации, эффективность проекта.	– Обучающийся показывает всесторонние и глубокие знания программного материала, знание основной и дополнительной литературы; – последовательно и четко обосновывает актуальность проекта; – уверенно ориентируется в проблемных ситуациях; – демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала; – подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой
«4»	Содержание проекта соответствует рекомендациям, подробно описано, обоснованы цель, задачи, объект, предмет проекта, практическая направленность, сроки реализации, эффективность проекта. Однако в проекте прописаны не все необходимые элементы, отражены не все этапы.	– обучающийся показывает полное знание программного материала; – в разработке проекта допускает некоторые неточности; – правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций; - демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой
«3»	Содержание проекта соответствует рекомендациям, подробно описано, обоснованы цель, задачи, объект, предмет проекта, практическая направленность, сроки реализации, эффективность проекта. Однако в проекте прописаны не все необходимые элементы, отражены	– обучающийся показывает знание основного материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности; – при разработке проекта не допускает грубых ошибок, но испытывает затруднения в последовательности его разработки;

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС
		<i>Лист 12</i>

оценка	Критерии оценивания	Показатели оценивания
	не все этапы и элементы разработки проекта	– не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций; подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне
«2»	Содержание проекта не соответствует рекомендациям, отсутствует практическая направленность, не рассчитана эффективность проекта. В проекте не прописаны все необходимые элементы, отражены не все этапы и элементы разработки проекта	– обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине; – не способен аргументировано и последовательно обосновывать содержание и этапы разработки проекта, допускает грубые ошибки в разработке проекта – не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой

Критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации

Порядок, критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации определяется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам магистратуры, реализуемым по федеральным государственным образовательным стандартам в ФГБОУ ВО «РГУТИС».

Виды средств оценивания, применяемых при проведении промежуточной аттестации и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при их выполнении

Средство оценивания – тестирование

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении тестовых заданий

Критерии оценки	оценка
выполнено верно заданий	«5», если (90 – 100)% правильных ответов
	«4», если (70 – 89)% правильных ответов
	«3», если (50 – 69)% правильных ответов
	«2», если менее 50% правильных ответов



7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Номер недели семестра	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части)	Вид и содержание контрольного задания	Требования к выполнению контрольного задания и срокам сдачи
3	2	Разработка кейсов	Разработка кейса включает в себя: ознакомление с ситуацией; определение проблемы; сбор необходимой информации для решения проблемы; систематизацию и изложение данной проблемы так, чтобы подвести других обучающихся к возможному решению данной проблемы; подготовка ключевых вопросов по исследуемой проблеме; подготовка доклада и презентации. Срок сдачи – до 18.00 пятницы 4 недели семестра.
3	1	Доклад с презентацией	Доклад должен раскрывать выбранную тему и соответствовать требованиям к оформлению письменных работ, иметь титульный лист, содержание, список литературы, сноски и т.д. Максимальный объем доклада 16 стр. А4, 14 TNR, 1 интервал. Доклад сопровождается презентацией. При подготовке доклада должны быть использованы методы анализа и синтеза, методы оценки результатов предпринимательской и сервисной деятельности, работы контактных зон, формирования клиентурных отношений, инновации, современные технологии, актуальная информация. Доклад должен раскрывать тему, результаты анализа и обоснованные выводы. Срок сдачи – до 18.00 пятницы 3 недели семестра.
3	1,2	Тестирование	Тестирование должно опираться на знания теоретического материала и практических навыков. Время выполнения – 20 мин
3	1,2	Индивидуальный (групповой) проект	Проект должен раскрывать выбранную тему и соответствовать требованиям к оформлению письменных работ, иметь титульный лист, содержание, список литературы, сноски и т.д. Максимальный объем пояснительной записки 25 стр. А4, 14 TNR, 1 интервал. В проекте должны



Номер недели семестра	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части)	Вид и содержание контрольного задания	Требования к выполнению контрольного задания и срокам сдачи
			быть отражены все фазы проекта, описаны поэтапно все области знаний управления проектом, задействованные в рамках разрабатываемого проекта, а также последовательно описаны все группы процессов. К проекту необходимо приложить планы, необходимые для решения поставленной цели проекта. Срок сдачи – до 18.00 пятницы 9 недели семестра.

Текущий контроль № 1. Доклад с презентацией

Тематика докладов

1. Основы и принципы проектного контрактинга.
2. Виды и формы контрактов: экономический, юридический, управленческий аспекты.
3. Человеческий и управленческий потенциал в компании: администратор контрактов /контрактор в проектной среде.
4. Основные этапы управления контрактами по проекту. Планирование контрактов.
5. Управление закупками/поставками в проекте
6. Заключение контрактов. Контроль изменения контрактов. Примеры управления контрактом по проекту.
7. Жизненный цикл проекта: характеристика и особенности. Контракты на стадии жизненного цикла проекта.
8. Формирование устава проекта. Контракты на стадии жизненного цикла проекта.
9. Жизненный цикл контракта: характеристика и особенности
10. Формы гражданско-правовых договоров и контрактов: договора на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг
11. Конкурсные процедуры в управлении проектами: организация, этапы, особенности проведения. Этапы и особенности экспертизы конкурсных предложений.
12. Прокьюремент как пример организации конкурсных процедур.
13. Порядок и критерии оценки конкурсных предложений и выбор победителя конкурсной процедуры.
14. Документальное и организационное обеспечение конкурсных процедур.
15. Сотрудничество в проектной среде: взаимодействие подрядчика и субподрядчика в структуре задач проекта.
16. Договора подряда. Внутренний и внешний консорциум.
17. Этап исполнения контракта: контроль и регулирование, организация и осуществление проверочных мероприятий.
18. Ответственность поставщиков, исполнителей, подрядчиков при неисполнении или ненадлежащем исполнении контрактов.

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС Лист 15
--	---	--------------------------------

19. Документальное и организационное обеспечение претензионной работы.
 20. Специфика контрактинга в индустрии MICE.

Текущий контроль № 2 Задание «Разработка кейса».

Виды ситуаций:

Иллюстративные ситуации (блиц-ситуации). Ориентированы на формирование профессионального языка и умения идентифицировать проблему в кейс-технологии, общий объем не больше одной страницы.

Нормативные ситуации (чаще всего с элементами задачи). Имеют определённые расчетные и нормативные параметры, позволяющие провести анализ и найти однозначный ответ. Эти ситуации главным образом предназначены для контроля знаний по пройденному теоретическому материалу. Данный тип задач может иметь несколько уровней сложности в зависимости от исходной степени структурирования представленного в ситуации материала. Например, наличие избыточной информации, отсутствие четкой формулировки проблемы и поставленной задачи, неочевидность алгоритма, необходимого для решения имеющейся проблемы в ситуации, и т.д.

Функциональные ситуации. Характерны наличием проблем, лежащих в четко очерченной функционально-предметной области, что требует от слушателя знания теоретических разделов соответствующей дисциплины. Наряду с числовыми данными, как правило, имеется противоречивая информация, усиливающая фактор неопределенности в выборе решения. В таких ситуациях обычно заранее известно правильное решение, но оно не исключает наличия альтернативных, не менее привлекательных. Особое внимание здесь уделяется аргументации и степени доказательности выбранного решения. Тем самым функциональные ситуации ориентированы на развитие инноваций через предметное знание.

Стратегические ситуации. Не имеют, да и не могут иметь однозначного решения из-за невозможности определить влияние нестабильных факторов, которые всегда присутствуют в реальных системах. Это класс наиболее сложных ситуаций, так как множество противоречивых критериев выбора не позволяет окончательно оценить эффективность выдвигаемого решения. Привлекательность же таких ситуаций состоит в том, что они ориентированы на формирование инноваций через концептуальное знание и тем самым работают на формирование ключевой компетенции.

Любой вид проблемной ситуации может быть построен разными способами в зависимости от способа оформления текста, содержащего проблему, скрытые вопросы.

1-й способ заключается в представлении ситуации в виде новой и сложной информации для обучаемых. Данный способ предполагает в процессе работы обучаемых над кейсом с целью заострения внимания к новым объектам или их свойствам искать ответ на вопросы: «Что это значит?», «О чем говорит (свидетельствует) данная информация (факты) и т.д.?».

2-й способ создания проблемной ситуации – рассмотрение противоречивой информации, разные взгляды на один и тот же вопрос. Для того, чтобы выявить проблему, необходимо обнаружить противоречивый характер связи между явлениями и установить природу противоречия или понять, что данное противоречие лишь кажущееся.

3-й способ состоит в создании проблемной ситуации через неполное представление содержания, причем сложность данной ситуации будет различна в зависимости от того, есть ли указание на то, что данное содержание полно или обучающийся должен сам понять это и заняться поиском материала. Осознавая проблемную ситуацию, обучаемый должен выделить или самостоятельно найти его части и синтезировать их в единое целое.

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС Лист 16
--	---	--------------------------------

Примечание: речь может идти не о полноте всего объекта или системы в целом, а лишь о неполноте одной из характеристик, функций или одного из условий и т.п.

4-й способ заключается в построении своеобразных загадочных ситуаций, когда определенная информация отсутствует, не указаны субъекты или объекты данной ситуации, но даны их характеристики, условия, функции и т.п. Понимание данной проблемной ситуации заключается в обнаружении того, что предмет мысли не выражен в ответе на вопрос: «О чем здесь говорится, каковы характеристики данного объекта, каковы условия протекания данного процесса и т.п.?».

Основные этапы создания кейсов:

1. Формирование дидактических целей кейса.
2. Определение проблемной ситуации.
3. Построение программной карты кейса, состоящей из основных тезисов, которые необходимо воплотить в тексте.
4. Поиск институциональной системы (фирма, организация, ведомство и т.д.), которое имеет непосредственное отношение к тезисам программной карты.
5. Сбор информации в институциональной системе относительно тезисов программной карты кейса.
6. Построение или выбор модели ситуации, которая отражает деятельность института; проверка ее соответствия реальности.
7. Выбор жанра кейса.
8. Написание текста кейса.
9. Диагностика правильности и эффективности кейса; проведение методического учебного эксперимента, построенного по той или иной схеме, для выяснения эффективности данного кейса.
10. Подготовка окончательного варианта кейса.

Текущий контроль № 3 Тестирование

Тесты

1. Конкурсная документация — это:

1. комплект документов, применяемых заказчиком для организации и проведения конкурса и включающий формы протоколов, шаблоны писем, расписок и т.п.;
2. комплект документов, разрабатываемых участником закупки и представляемых в составе конкурсной заявки и содержащий сведения об участнике закупки, ценовое предложение, график и условия платежа, график поставки и другие документы;
3. комплект документов, разрабатываемых и утверждаемых заказчиком, в котором содержатся инструкции по подготовке заявок на участие в конкурсе, детальные разъяснения условий конкурса, проект контракта.
4. комплект документов о проведении закупки, содержащий полную информацию о предмете, условиях участия и правилах проведения соответствующей процедуры закупки, правилах подготовки, оформления и подачи предложения участником процедуры закупки, правилах выбора поставщика, а также об условиях заключаемого по результатам процедуры закупки договора

2. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд основывается на положениях?



- а) Конституции Российской Федерации, Гражданского кодекса Российской Федерации, Бюджетного кодекса Российской Федерации, Налогового кодекса Российской Федерации
б) Конституции Российской Федерации, Гражданского кодекса Российской Федерации, Бюджетного кодекса Российской Федерации - Конституции Российской Федерации, Гражданского кодекса Российской Федерации - Конституции Российской Федерации и федерального законодательства

3. Управление закупками представляет собой:

- а) деятельность, направленную на поиск и выбор поставщиков необходимых ресурсов, установление с ними деловых отношений, согласование договорной документации и приобретение прав на использование ресурсов;
б) деятельность, направленную на обеспечение работ всеми необходимыми материальными ресурсами при соблюдении ранее запланированных сроков и качества;
в) деятельность по своевременной доставке материальных ресурсов к местам их использования, организацию их приемки, входного контроля, хранения и передачи в использование.

4. Субконтрактором является:

- а) участник проекта, берущий на себя обязательства перед контрактором за выполнение отдельных работ, предоставление продукции или услуг;
б) участник проекта, которому делегированы полномочия по управлению деятельностью, направленной на достижение целей проекта;
в) юридическое или физическое лицо, являющееся покупателем или пользователем результатов проекта.

5. Какие элементы входят в модель планирования контрактов?

1. Портфель проектов, договора, платежи
2. Портфель проектов, договора, акты выполненных работ
3. Портфель проектов, акты выполненных работ, платежи
4. Договора, акты выполненных работ, платежи
5. Портфель проектов, договора, акты выполненных работ, платежи

6. Каким образом связаны элементы договора, акты выполненных работ и платежи?

1. Через работы подрядных организаций
2. Через членов проектных команд ответственных за договорную работу
3. Через номера договоров проекта
4. Через ресурсы проекта
5. Они не связаны между собой

7. Какие элементы связаны через работы проекта?

1. Договора, портфель проектов, акты выполненных работ, проплаты
2. Договора, акты выполненных работ, проплаты
3. Договора, портфель проектов, проплаты
4. Портфель проектов, акты выполненных работ, проплаты
5. Договора, портфель проектов, акты выполненных работ

8. Какие элементы модели связаны через номер договора?

1. Договора, акты выполненных работ, проплаты



2. Договора, портфель проектов, акты выполненных работ, проплаты
3. Договора, проплаты
4. Договора, портфель проектов, акты выполненных работ
5. Договора, портфель проектов, проплаты

9. Каким образом связаны элементы портфель проектов, договора, акты выполненных работ?

1. Они не связаны между собой
2. Через членов проектных команд ответственных за договорную работу
3. Через номера договоров проекта
4. Через ресурсы проекта
5. Через работы подрядных организаций

10. Какие дополнительные поля вводятся в план-график для управления подрядными организациями?

1. Договора, платежи, акты выполненных работ
2. Договора, платежи, акты выполненных работ, длительность работ, затраты назначенные на работы
3. Договора, платежи, акты выполненных работ, длительность работ
4. Договора, платежи, акты выполненных работ, длительность работ
5. Акты выполненных работ, длительность работ, затраты назначенные на работы

11. Когда работа, назначенная на подрядную организацию, считается реализованной?

1. Указанная в акте выполненных работ
2. Заказчик прислал письмо о выполнении работ
3. Работа отмечена как 100% выполненная и указана в акте выполненных работ
4. Прошли все проплаты по данной работе
5. Работа отмечена как 100%

12. Что означает положительное значение затрат договора при группировке по договорам проекта?

1. По данному договору было запланировано меньше объем работ чем это предусмотрено базовым планом
2. По данному договору фактических работ было выполнено больше чем было запланировано ранее
3. Подрядная организация по данному договору выполнила работ больше чем было оплачено
4. По данному договору было запланировано больший объем работ чем это предусмотрено базовым планом
5. Подрядной организации проплатили больше чем она выполнила работ

13. Что означает отрицательное значение затрат договора при группировке по договорам проекта?

1. По данному договору фактических работ было выполнено больше чем было запланировано ранее
2. Подрядной организации по данному договору проплатили больше чем она выполнила работ



3. По данному договору было запланировано меньше объем работ чем это предусмотрено базовым планом
4. Подрядная организация выполнила работ больше чем было оплачено
5. По данному договору было запланировано больший объем работ чем это предусмотрено базовым планом

14. Контроль и регулирование контрактов включает

1. разрешение споров и разногласий
2. представление отчетности о выполнении контрактов
3. проведение торгов и выбор поставщиком и подрядчиков
4. учет выполнения работ по контракту
5. заключение контрактов
6. закрытие контрактов

15. Организация и подготовка контрактов в проекте включает:

1. представление отчетности о выполнении контрактов
2. планом управления контрактами
3. разрешение споров и разногласий
4. заключение контрактов
5. закрытие контрактов
6. проведение торгов и выбор поставщиком и подрядчиков

Текущий контроль № 4

Индивидуальный / групповой проект

Индивидуальный / групповой проект выполняется по общей тематике. В содержании проекта должны быть аргументированно представлены:

- раскрывает поставленные вопросы;
- использованы современные научные методы исследований, актуальная информация, современные информационные технологии;
- отвечает следующим критериям:

- аргументированность выводов (способность к анализу и сравнениям, способность достижения заданного уровня качества);

- обоснованность и разноплановость предложенных подходов и определений (восприятие установок и объяснений преподавателя, владение материалом, умение пользоваться учебной, учебно-методической и научной литературой, подготовленность к занятию);

- форма представления материала (владение культурой и навыками презентации);

Оформление индивидуального/группового проекта:

Структура проекта: титульный лист, содержание, введение, теоретическая и практическая главы (с выводами по каждой главе), заключение, список литературы, приложение (при наличии).

Общие требования:

- печатный\электронный вариант работы, листы формата А4;
- набор в текстовом редакторе Microsoft Word;
- шрифт - Times New Roman, кегль – 14 пт, межстрочный интервал 1;
- поля: по 2 см со всех сторон;
- новый абзац начинается с красной строки с отступом 1,25 см;
- выравнивание текста - по ширине;

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС <i>Лист 20</i>
--	--	---

- нумерация - внизу, по центру;
- объём работы не более 20 страниц без приложений (диаграммы, таблицы, схемы, вопросы анкет или интервью, фото, иллюстрации и т.д.).
- каждый элемент структуры проекта начинается с нового листа.

Титульный лист является первой страницей проекта не нумеруется, на нем указаны полное наименование образовательного учреждения в верхней части листа в центре; вид работы – индивидуальный/групповой учебный проект; название темы проекта более крупным шрифтом в центре листа (без слова «тема»); фамилия, имя и отчество автора/группы; фамилия, имя, отчество, должность руководителя; город и год - внизу страницы, в центре.

Содержание следует за титульным листом. Оно включает в себя указание на основные элементы работы: введение, основные части проекта, заключение, список литературы, приложения с указанием номеров страниц, на которых начинается каждый раздел.

Введение представляет собой наиболее ответственную часть проекта, так как содержит в сжатой форме все основные положения, обоснованию и проверке которых посвящено исследование. Введение должно включать в себя: актуальность проекта; проблему; формулировку темы; объект, предмет (желательно); цель, задачи; гипотезу (по возможности); методы исследования; структуру проекта; его практическую значимость (обязательно), теоретическую новизну (желательно); краткий анализ литературы. Объём введения - 2-3 страницы.

Основная (содержательная) часть проекта содержит три элемента проекта: устав проекта (project charter), project scope statement (скоуп проекта) и план управления проектом (project management plan).

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении и защите группового проекта

Критерии оценки группового проекта		Баллы
Обоснование актуальности проекта		0-3
Обоснованность и качество анализа информации		0-4
Формулирование выводов об условиях и способах достижения цели		0-4
Разработка конкретных действий (их последовательности и содержания), отвечающих условиям и способам достижения цели		0-3
Самостоятельность и оригинальность решения задач проектирования		0-3
Умение работать в команде		0-3
Оформление проекта в соответствии с требованиями		0-4
Защита проекта	Содержание доклада	0-3
	Качество ответов на вопросы (полнота, аргументированность, умение реагировать на критику, готовность к дискуссии)	0-4
	Презентация	0-4
ИТОГО		0-35

Оценочные средства для промежуточной аттестации

Вопросы к дифференцированному зачету

1. Основные направления совершенствования процесса проектного контрактинга.
2. Преимущества проектного контрактинга.
3. Финансовые основы проектного контрактинга.

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС Лист 21
--	---	--------------------------------

4. Риски проектного контрактинга и их снижение.
5. Принципы проектного контрактинга.
6. Экономический, юридический и управленческий подходы к проектному контрактингу. Виды и формы контрактов.
7. Администратор контрактов: функционал, права и обязанности.
8. Планирование в проектном контрактинге. Основные этапы управления контрактами по проекту.
9. Документы проекта: устав проекта. Контракты на стадии жизненного цикла проекта
10. Управление закупками и поставками в проектном контрактинге
11. Характеристика этапа заключения контрактов, контроль за изменениями контрактов.
12. Жизненный цикл проекта: характеристика и особенности. Контракты на стадии жизненного цикла проекта.
13. Жизненный цикл контракта: характеристика и особенности
14. Формы гражданско-правовых договоров и контрактов: договора на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг
15. Необходимость и особенности закупочной деятельности в проектах. Организация процесса закупок в проектах.
16. Конкурсные процедуры в управлении проектами: организация, этапы, особенности проведения.
17. Этапы и особенности экспертизы конкурсных предложений.
18. Прокьюремент как пример организации конкурсных процедур.
19. Порядок и критерии оценки конкурсных предложений и выбор победителя конкурсной процедуры.
20. Ключевые аспекты при выборе подрядчика в рамках проектного контрактинга. Документальное и организационное обеспечение конкурсных процедур.
21. Сотрудничество в проектной среде: взаимодействие подрядчика и субподрядчика в структуре задач проекта.
22. Договора подряда. Внутренний и внешний консорциум.
23. Этап исполнения контракта: контроль и регулирование, организация и осуществление проверочных мероприятий.
24. Ответственность поставщиков, исполнителей, подрядчиков при неисполнении или ненадлежащем исполнении контрактов.
25. Документальное и организационное обеспечение претензионной работы.
26. Заключение ЕРС и ЕРС(М)-контрактов: различия, условия и этапы.
27. Специфика контрактинга в индустрии MICE.
28. Международный опыт управления контрактами в проектах. Характеристика международных договоров в сфере поставок в проект. Характеристика международных договоров подряда. Контракты FIDIC.
29. Особенности контроля выполнения контрактов
30. Особенности эффективности контроля контрактов в российской практике индустрии MICE.

ФОС для оценки сформированности компетенций

ПК-2. Способен выявлять приоритетные направления в отраслях MICE индустрии, формировать и реализовывать стратегию развития профессионального



организатора MICE мероприятий, контролировать ход реализации стратегии, планировать и прогнозировать развитие профессионального организатора MICE мероприятий в меняющихся рыночных условиях, в части:

ПК-2.5. Обосновывает маркетинговое, правовое и информационное обеспечение деятельности организации – профессионального организатора MICE мероприятий

Задание 1. Прочитайте текст и установите последовательность.

Составление и подписание контракта — это скоротечный процесс, включающий несколько этапов. Установите верную последовательность действий, которая может рассматриваться в зависимости от специфики сделки, законодательства и внутренних процедур организации.

- (1) Юридическая проверка
- (2) Составление проектного договора
- (3) Подписание контракта
- (4) Исполнение обязательства
- (5) Обсуждение условий
- (6) Подготовка к заключению контракта
- (7) Регистрация и хранение

Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо

--	--	--	--	--	--	--

Ответ:

Задание 2. Прочитайте текст и установите соответствие.

Подберите каждому этапу процесса составления и подписания контракта правой графы таблицы соответствующее содержание, представленное в левой графе таблицы.

1) согласование условий контракта, при необходимости – внесение изменений	а) Подготовка к заключению контракта
2) проверка проектного контракта на соответствие законодательству и нормам организации	б) Составление проектного договора
3) определение типа контракта, формирование условий договора, предмета, цены договора, сроков исполнения обязательств, прав и обязанностей сторон, условий изменения/расторжения контракта, ответственности сторон за нарушение условий	в) Обсуждение условий
4) определение запроса и исследование контрагентов	г) Юридическая проверка
	д) Регистрация и хранение

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры

Ответ:

1	2	3	4

Задание 3. Прочитайте текст и установите соответствие.

Подберите каждому термину правой графы таблицы соответствующее определение, представленное в левой графе таблицы.



1) тип соглашения, при котором согласовывается конкретная цена за выполнение проекта или поставку продукта	а) Контракт с фиксированной ценой
2) Этот тип контракта часто используется, когда объем проекта неопределен или подвержен изменениям	б) Контракт с учетом затрат
3) это контракт, выполнение обязательств по которому одной или обеих сторон зависит от наступления конкретного неопределенного события	в) Адгезионный контракт
4) стандартизированный контракт, подготовленный одной стороной и предложенный другой на условиях "бери или оставь"	г) Алеаторный контракт
	д) Простой контракт

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры

Ответ:

1	2	3	4

Задание 4. Прочитайте текст и установите соответствие.

Подберите каждому классификационному виду контрактов правой графы таблицы соответствующее содержание, представленное в левой графе таблицы.

1) оферта, консенсуальный контракт, рамочное соглашение	а) по предмету договора
2) купля-продажа, аренда, подряд, займ, лицензионный договор	б) по форме
3) возмездные, безвозмездные	в) по способу заключения
4) письменные, устные, электронные	г) по характеру ответственности
	д) по сроку действия

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры

Ответ:

1	2	3	4

Задание 5. Прочитайте текст и установите соответствие.

Подберите каждой форме контракта по способу заключения правой графы таблицы соответствующее содержание, представленное в левой графе таблицы.

1) Действует с момента достижения согласования стороной без необходимости в официальных акцепциях	а) оферта и акцепт
2) Установление общих условий для будущих сделок между организациями	б) консенсуальный контракт
3) Контракт заключается посредством предложения одной стороны и соглашения другой стороны	в) рамочное соглашение
	г) трудовой договор

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры

Ответ:

1	2	3

ПК-3. Способен разрабатывать проекты MICE продуктов и мероприятий и управлять их эффективностью:

ПК-3.3. Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации продуктов MICE индустрии

Задание 6. Прочитайте текст задания. Ответ запишите развернуто и обосновано, используя четкие компактные формулировки.

Конкурсная документация — это:

Ответ:

Обоснование ответа:

Задание 6. Прочитайте текст задания. Ответ запишите развернуто и обосновано, используя четкие компактные формулировки.

На каких положениях основывается законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд?

Ответ:

Обоснование ответа:

Задание 7. Прочитайте текст задания. Ответ запишите развернуто и обосновано, используя четкие компактные формулировки.

Объясните, что такое "форс-мажор" и как он может проявиться при исполнении контракта.

Ответ:

Обоснование ответа:

Задание 8. Прочитайте текст задания. Ответ запишите развернуто и обосновано, используя четкие компактные формулировки.

Опишите основные этапы управления контрактами.

Ответ:

Обоснование ответа:

Задание 9. Прочитайте текст задания. Ответ запишите развернуто и обосновано, используя четкие компактные формулировки.

Что такое «модель планирования контрактов»?

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС Лист 25
--	---	--------------------------------

Ответ:

Обоснование ответа:

Задание 10. Прочитайте текст задания. Ответ запишите развернуто и обосновано, используя четкие компактные формулировки.

Верно ли высказывание – «После заключения контракта не требуется проводить анализ его исполнения и выявлять недостатки»?

Ответ:

Обоснование ответа:

7.4. Содержание занятий семинарского типа.

Раздел 1. Основы контрактинга в проектной деятельности

Тема 1. Основы проектного контрактинга

Вид занятия: Практическое занятие (устный и\или письменный опрос по контрольным вопросам, практикующее упражнение, подготовка доклада с презентацией, разработка кейса, тестирование, индивидуальный проект)

Вопросы по теме:

1. Определение проектного контракта
2. Основные цели проектного контракта
3. Элементы проектного контракта
4. Сферы проектного контрактинга

Целью занятия является знакомство с сущностью и инструментами проектного менеджмента, позволяющего квалифицированно принимать решения по управлению контрактами проекта.

Практические навыки. Освоение учебной программы, приобретение навыков самостоятельной работы

Задания по теме: доклад и защита презентаций, работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, выполнение аналитических упражнений, подготовка сообщений

Тема 2. Основные этапы управления контрактами по проекту

Вид занятия: Практическое занятие (устный и\или письменный опрос по контрольным вопросам, практикующее упражнение, подготовка доклада с презентацией, разработка кейса, тестирование, индивидуальный проект)

Вопросы по теме:

1. Запрос на заключение контракта.
2. Разработка контракта.
3. Утверждение контракта.
4. Переговоры по контракту.
5. Исполнение контракта.
6. Управление после исполнения.
7. Закрытие контрактов.

Целью занятия является освоение этапов управления контрактами по проекту, позволяющего квалифицированно принимать решения

по управлению контрактами проекта.

Практические навыки. Освоение учебной программы, приобретение навыков самостоятельной работы

Задания по теме: разбор конкретных ситуаций, работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, выполнение аналитических упражнений, подготовка сообщений

Тема 3. Контракты на стадии жизненного цикла проекта

Вид занятия: Практическое занятие (устный и/или письменный опрос по контрольным вопросам, практикующее упражнение, подготовка доклада с презентацией, разработка кейса, тестирование, индивидуальный проект)

Вопросы по теме:

1. Определение контракта жизненного цикла.
2. Существенные условия контракта жизненного цикла.
3. Преимущества использования контракта жизненного цикла.
4. Недостатки контракта жизненного цикла.
5. Законодательное регулирование контрактов жизненного цикла.

Целью занятия является понимание определение целей и показателей, которые должны быть достигнуты в процессе реализации проекта с помощью стадий жизненного цикла контракта.

Практические навыки. Освоение учебной программы, приобретение навыков самостоятельной работы

Задания по теме: разбор конкретных ситуаций, работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, выполнение аналитических упражнений, подготовка сообщений

Раздел 2. Технологии и инструменты контрактинга

Тема 1. Конкурсные процедуры в проектной среде

Вид занятия: Практическое занятие (устный и/или письменный опрос по контрольным вопросам, практикующее упражнение, подготовка доклада с презентацией, разработка кейса, тестирование, индивидуальный проект)

Вопросы по теме:

1. Подготовка конкурса.
2. Приём заявок.
3. Квалификационная экспертиза заявок.
4. Подготовка конкурсных предложений.
5. Техническая оценка.
6. Подведение итогов конкурса.
7. Элементы критерии оценки

Целью занятия является освоение этапов подготовки и оценки конкурсных предложений, оценку представленных работ по определённым критериям и выбор победителя или финалиста

Практические навыки. Освоение учебной программы, приобретение навыков самостоятельной работы

Задания по теме: разбор конкретных ситуаций, работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, выполнение аналитических упражнений, подготовка сообщений

Тема 2. Формы сотрудничества в проектной среде

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС Лист 27
--	---	--------------------------------

Вид занятия: Практическое занятие (устный и/или письменный опрос по контрольным вопросам, практикующее упражнение, подготовка доклада с презентацией, разработка кейса, тестирование, индивидуальный проект)

Вопросы по теме:

1. Командное общение.
2. Мозговой штурм
3. Использование инструментов для совместной работы (диаграммы Ганта, Канбан и др.)
4. Формы сотрудничества через совместную постановку цели, планирование деятельности, совместную реализацию проекта и презентацию достигнутых результатов

Целью занятия является знакомство с формами сотрудничества в проектной среде.

Практические навыки. Освоение учебной программы, приобретение навыков самостоятельной работы

Задания по теме: разбор конкретных ситуаций, работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, выполнение аналитических упражнений, подготовка сообщений

Тема 3. Контроль и исполнения контракта. Менеджмент претензий

Вид занятия: Практическое занятие (устный и/или письменный опрос по контрольным вопросам, практикующее упражнение, подготовка доклада с презентацией, разработка кейса, тестирование, индивидуальный проект)

Вопросы по теме:

1. Контроль исполнения контракта как непрерывный мониторинг соблюдения контрагентами условий контракта через:

- 1.1 Контроль сроков исполнения условий контракта (срока начала и окончания исполнения обязательств)
- 1.2 Условий об объёме (количество и комплектность) и качестве поставляемых по контракту товаров.
- 1.3 Условий об объёме, составе и качестве выполняемых работ (оказываемых услуг). При этом контролируется количество и качество используемых при выполнении работ товаров, материалов, оборудования.
- 1.4 Иных условий контракта.

2. Менеджмент претензий как претензионную работу и его этапы:

- 2.1 Допретензионный этап.
- 2.2 Претензионный этап.
- 2.3 Подготовка и направление искового заявления в суд.

Целью занятия является освоение содержания контроля и исполнения контракта, а также основ менеджмента претензий

Практические навыки. Освоение учебной программы, приобретение навыков самостоятельной работы

Задания по теме: разбор конкретных ситуаций, работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, выполнение аналитических упражнений, подготовка сообщений

Тема 4. Особенности контрактинга в MICE индустрии

Вид занятия: Практическое занятие (устный и/или письменный опрос по контрольным вопросам, практикующее упражнение, подготовка доклада с презентацией, разработка кейса, тестирование, индивидуальный проект)

Вопросы по теме:

1. Особенности MICE индустрии. Тенденции и перспективы MICE индустрии
2. Особенности контрактинга в MICE индустрии:

- 2.1 Тотальная распланированность всех процессов.
- 2.2 Ориентация на клиента с высоким уровнем доходов.
- 2.3 Заключение партнёрств сразу с несколькими международными и локальными игроками.
- 2.4 Ответственность специализированных агентств. Цепочка «инициатор встречи — организатор — подготовка — реализация».

Целью занятия является фокусировка на понимании особенностей контрактинга в MICE индустрии

Практические навыки. Освоение учебной программы, приобретение навыков самостоятельной работы

Задания по теме: разбор конкретных ситуаций, работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, выполнение аналитических упражнений, подготовка сообщений

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы; перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

8.1. Основная литература

1. Шмелева, М. В. Система государственных (муниципальных) закупок: методология и реализация : монография / М. В. Шмелева ; под. ред. Е. В. Вавилина. - Москва : Юстицинформ, 2021. - 904 с. - ISBN 978-5-7205-1725-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1859690>. – Режим доступа: по подписке.
1. Шмелева, М. В. Система государственных (муниципальных) закупок: методология и реализация : монография / М. В. Шмелева ; под. ред. Е. В. Вавилина. - Москва : Юстицинформ, 2021. - 904 с. - ISBN 978-5-7205-1725-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1859690>. – Режим доступа: по подписке.
2. Казанцев, Д. А. Конкурентные закупки. Методология и нормативное регулирование : монография / Д.А. Казанцев. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 324 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/1068790. - ISBN 978-5-16-015912-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2125282>. – Режим доступа: по подписке.
3. Поворозник, И. Корпоративные закупки. Как построить эффективную систему закупок в компании : практическое руководство / И. Поворозник. - Москва : Альпина Пабли., 2023. - 345 с. - ISBN 978-5-9614-7706-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2168025>. – Режим доступа: по подписке.

8.2. Дополнительная литература

1. Федорова, И. Ю. Контрактная система: развитие финансового механизма государственных и муниципальных закупок : монография / И. Ю. Федорова, А. В. Фрыгин, М. В. Седова. — 2-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. — 226 с. - ISBN 978-5-394-02990-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1081689>. – Режим доступа: по подписке.
2. Юрицин, А. А. Особенности механизма правового регулирования организационных отношений в рамках контрактной системы закупок для удовлетворения государственных и муниципальных нужд / Юрицин А.А. - Москва :Юстицинформ, 2017. - 150 с.: ISBN 978-5-7205-1406-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1006015>. – Режим доступа: по подписке.

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС Лист 29
--	--	--

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Электронно-библиотечная система ZNANIUM. Режим доступа: <https://znanium.com/>. Доступ свободный
2. Электронно-библиотечная система BOOK.ru. Режим доступа: <https://book.ru/>. Доступ свободный
3. Справочная правовая система (СПС) КонсультантПлюс. Режим доступа: <https://www.consultant.ru/>. Внутрисетевой доступ в читальном зале библиотеки и в компьютерных классах учебных корпусов.
4. Правительство Российской Федерации. Режим доступа: <http://government.ru/>. Доступ свободный
5. Министерство экономического развития Российской Федерации. Режим доступа: <https://www.economy.gov.ru/>. Доступ свободный
6. Официальный сайт Министерства финансов РФ. Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.
7. Доступ свободный
8. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. Режим доступа: <http://www.nalog.ru>. Доступ свободный
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. Доступ свободный
10. Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы. Режим доступа: <https://fas.gov.ru/pages/contacts/contact-info/>. Доступ свободный
11. Общероссийская общественная организация «Российский союз промышленников и предпринимателей». Режим доступа: <https://rspp.ru/>. Доступ свободный
12. Профессиональное издательство. Практический журнал «ПЭО» (Планово-экономический отдел). Режим доступа: <https://www.profiz.ru/>. Доступ свободный
13. Профессиональное издательство. Практический журнал «Справочник экономиста». Режим доступа: <https://www.profiz.ru/>. Доступ свободный
14. Научный журнал «Современные проблемы сервиса и туризма». Режим доступа: <https://stcc.rgutspubl.org/index.php/1>. Доступ свободный
15. Словарь финансовых терминов и экономических понятий. Режим доступа: <https://fingramota.org/servisy/slovar>. Доступ свободный
16. Словари по экономике. Режим доступа: <http://economics.niv.ru/>. Доступ свободный

8.4. Перечень программного обеспечения, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

1. Microsoft Windows
2. Microsoft Office
3. Портал открытых данных Российской Федерации (профессиональная база данных). Режим доступа: <http://data.gov.ru/>. Доступ свободный
4. Профессиональная база данных «Федеральная служба государственной статистики». Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/>. Доступ свободный
5. Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики [профессиональная база данных]. Режим доступа: <http://cbstd.gks.ru/>. Доступ свободный
6. Профессиональная база социологических данных Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ). Режим доступа: <https://bd.wciom.ru/>. Доступ свободный

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС Лист 30
--	--	--

7. База данных открытых проектов «ВЦИОМ» (профессиональная база данных). Режим доступа: https://profi.wciom.ru/open_projects/. Доступ свободный
8. База предприятий, компаний и организаций РФ по различным областям деятельности. Режим доступа: <http://www.baza-r.ru/enterprises/>. Доступ свободный
9. База данных о субъектах малого и среднего предпринимательства. Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/>. Доступ свободный
10. База данных ИНИОН (профессиональная база данных). Режим доступа: <http://inion.ru/ru/resources/bazy-dannykh-inion-ran/>. Доступ свободный
11. Научная электронная библиотека E-library (информационно-справочная система). Режим доступа: <http://www.e-library.ru/>. Доступ свободный
12. Российская книжная палата и Российская государственная библиотека (РГБ) (информационно-справочная система). Режим доступа: <https://www.rsl.ru/ru/rkp/>. Доступ свободный
13. Российская национальная библиотека (информационно-справочная система). Режим доступа: <https://nlr.ru/>. Доступ свободный
14. Научная электронная библиотека. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/>. Доступ свободный
15. Национальная экономическая энциклопедия (информационно-справочная система). Режим доступа: <https://vocable.ru/>. Доступ свободный
16. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/>. Доступ свободный
17. Информационно-справочная система Федерального образовательного портала «Экономика. Социология. Менеджмент». Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/docs/27572260/>. Доступ свободный
18. Информационно-справочная система Университетской информационной системы «Россия» (УИС Россия): финансовая статистика». Режим доступа: https://fingramota.econ.msu.ru/documents/financial_statistics/. Доступ свободный

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Процесс изучения дисциплины предусматривает контактную (работа на лекциях и занятиях семинарского) и самостоятельную (самоподготовка к лекциям и занятиям семинарского типа) работу обучающегося.

В качестве основных форм организации учебного процесса по дисциплине в предлагаемой методике обучения выступают лекционные занятия и занятия семинарского типа (с использованием активных и интерактивных технологий обучения), а так же самостоятельная работа обучающихся.

Занятия лекционного типа.

Лекция-презентация - это традиционно вузовская учебная лекция, сопровождаемая демонстрационным материалом презентационного характера. Для нее характерны высокий научный уровень, теоретические абстракции, имеющие большое практическое значение. Стиль такой лекции - четкий план, строгая логика, убедительные доказательства, краткие выводы.

Проблемная лекция характеризуется постановкой перед студентами учебных проблем-заданий, которые они должны самостоятельно решить, получив, таким образом, новые знания. В лекции сочетаются проблемные и информационные начала. Часть знаний обучающийся получает в виде готовых знаний, а часть добывает самостоятельно под руководством преподавателя. На этих лекциях процесс познания студентов приближается к поисковой, исследовательской деятельности. Смысловая нагрузка лекции смещается в

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС Лист 31
--	---	--------------------------------

сторону от изложения теоретического материала к формированию мотивации самостоятельного обучения через постановку проблем обучения и показ путей решения профессиональных проблем в рамках той или иной темы. При этом основным методом ведения лекции является метод проблемного изложения материала

Теоретические занятия (лекции) организуются по потокам. На лекциях излагаются темы дисциплины, предусмотренные рабочей программой, акцентируется внимание на наиболее принципиальных и сложных вопросах дисциплины, устанавливаются вопросы для самостоятельной проработки. Конспект лекций является базой при подготовке к практическим занятиям, к экзаменам, а также самостоятельной научной деятельности.

Занятия семинарского типа.

Цель занятий семинарского типа заключается в выполнении студентами под руководством преподавателя комплекса учебных заданий направленных на усвоение научно-теоретических основ дисциплины, приобретение навыков овладения методами практической работы с применением современных информационных и коммуникационных технологий.

Занятия семинарского типа включают в себя семинары в формах круглых столов, семинаров-собеседований, а также практических занятий в форме выполнения решения кейсов.

Практические занятия способствуют более глубокому пониманию теоретического материала учебного курса, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности студентов.

Самостоятельная работа обучающихся.

Целью самостоятельной (внеаудиторной) работы обучающихся является обучение навыкам работы с научно-теоретической, периодической, научно-технической и методической литературой, необходимыми для углубленного изучения дисциплины «Контрактинг в MICE индустрии», а также развитие у них устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации.

Основными задачами самостоятельной работы обучающихся являются:

- овладение методиками;
- наработка профессиональных навыков;
- приобретение опыта творческой и исследовательской деятельности;
- развитие творческой инициативы, самостоятельности и ответственности студентов.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине обеспечивает:

- закрепление знаний, полученных студентами в процессе лекционных и практических занятий;
- формирование навыков работы с периодической, научно-технической литературой и технической документацией;
- приобретение опыта творческой и исследовательской деятельности;
- развитие творческой инициативы, самостоятельности и ответственности студентов.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося.

Формы самостоятельной работы

Перечень тем самостоятельной работы студентов по подготовке к занятиям лекционного и семинарского типа соответствует тематическому плану рабочей программы дисциплины.

Самостоятельная работа студента предусматривает следующие виды работ:

- подготовка к дискуссии,

- систематизация полученных сведений на практических занятиях,
- изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике.

Изучение дисциплины «Контрактинг в MICE индустрии» базируется на использовании материалов учебной, научной и практической литературы соответствующей направленности, научных публикаций, материалов периодической печати, практических данных о деятельности субъектов рынка гостиничных услуг. Прежде всего, студенту необходимо ознакомиться с тематикой и программой дисциплины и подобрать соответствующую учебную и специальную литературу.

Читать рекомендуемую литературу следует в спокойной обстановке, не отвлекаясь на посторонние дела и беседы. Вдумчивое чтение оградит от необходимости повторного изучения материала.

Если конспектировать усвоенный материал в процессе самостоятельной работы, то процесс запоминания будет эффективнее. Собственные конспекты позволят в любое время восстановить необходимые знания. Конспектирование прочитанного материала удобнее вести в тетради для конспектов лекций, посвящая ему отдельные разделы. Определения основных понятий лучше всего выделить другим цветом или пометить маркером. Для того, чтобы библиографический источник был узнаваем, нужно делать грамотные ссылки на него: ссылка размещается в конце страницы и содержит указание автора, наименование работы, город издания, издательство, год издания, страницу. Необходимо консультироваться с ведущим преподавателем, показывать ему зримые результаты самостоятельной работы в виде конспектов и выполненных индивидуальных заданий. Это позволит своевременно скорректировать процесс самостоятельного изучения проблем управления гостиничным бизнесом.

Если при чтении рекомендуемой литературы возникли вопросы или несогласия с авторами, необходимо отметить это в домашнем конспекте. Во время консультации непонятные моменты обсуждаются с ведущим преподавателем. Поскольку управление гостиничным бизнесом развивающаяся прикладная наука, в ней существует множество неисследованных областей. Ознакомление с трудами ученых в этой области может способствовать активизации научной деятельности студента.

10. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

Вид учебных занятий по дисциплине	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий с перечнем основного оборудования
Занятия лекционного типа, групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль, промежуточная аттестация	Учебная аудитория Специализированная учебная мебель ТСО: Переносное видеопроекторное оборудование Доска
Занятия семинарского типа	Учебная аудитория Специализированная учебная мебель ТСО: Переносное видеопроекторное оборудование Доска
Самостоятельная работа обучающихся	Помещение для самостоятельной работы, Специализированная учебная мебель



	ТСО: Видеопроекторное оборудование Автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть "Интернет" Доска Помещение для самостоятельной работы в читальном зале Научно-технической библиотеки университета, специализированная учебная мебель автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет», интерактивная доска
--	---