

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 29.05.2026 10:10:15

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДЕНО

Решением Ученого совета

ФГАОУ ВО «СГЭУ»

Протокол № 1 от 29.05.2026 г.

И.о. ректора

Е.А. Кандрашина



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИИ, СЕРВИСА И ТУРИЗМА»

Тип задач профессиональной деятельности:

информационно-аналитический
организационно-управленческий

Самара 2026 г.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Нормативно-правовые основы разработки программы:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 43.03.01 Сервис, утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ от 08 июня 2017г. №514;
- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм», утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ от 8 июня 2017 г. № 516;
- Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», утвержденный приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 12 августа 2020 г. № 963;
- Профессиональный стандарт "Специалист в сфере закупок", утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2015 г. № 625н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 7 октября 2015 г., регистрационный № 39210);
- Профессиональный стандарт "Бизнес-аналитик", утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 25 сентября 2018г. № 592н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 11 ноября 2018 № 52408);
- Профессиональный стандарт "Экскурсовод (гид)", утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 2 декабря 2021г. № 913н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 1 февраля 2022 г., регистрационный № 67083);
- Профессиональный стандарт «Руководитель/управляющий гостиничного комплекса/сети гостиниц», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 07 мая 2017 г. № 282н;
- Профессиональный стандарт «Руководитель предприятия питания», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 07 мая 2015 г. № 281н;
- Профессиональный стандарт «Специалист по организации конгрессных мероприятий», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 июня 2024 г. № 303н;
- Устав федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Самарский государственный экономический университет», утвержденный приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 4 марта 2021г. № 159;
- Иные нормативно-методические документы Министерства науки и высшего образования Российской Федерации, Министерства просвещения Российской Федерации и локальные нормативные акты университета.

1.2 Цель реализации программы

Целью реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации является совершенствование и получение слушателями новых компетенций, необходимых для их профессиональной деятельности, и повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации. Программа позволяет слушателям сформировать системный подход к управлению коммерческой деятельностью предприятий сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства на принципах экономической логики, изучить и практически использовать современные прикладные инструменты управления организацией в целом и функциональными сферами её деятельности в частности. Программа направлена на удовлетворение образовательных и профессиональных потребностей, профессиональное развитие, обеспечение соответствия квалификации специалистов меняющимся условиям профессиональной деятельности.

1.3. Планируемые результаты освоения программы

В результате освоения программы слушатель должен обладать следующими профессиональными компетенциями:

Тип задач профессиональной деятельности:

информационно-аналитический

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

организационно-управленческий

Способен управлять стратегическим развитием коммерческой деятельности организации сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства, проводить аудит профессиональной деятельности и принятие обоснованных управленческих решений по развитию бизнеса

Способен управлять качеством и конкурентоспособностью товаров и услуг организации, формировать уникальное рыночное предложение (УТП)

Знать и понимать:

- методы и принципы эффективного управления материальных, финансовых и трудовых ресурсов туристских организаций и гостиничных комплексов;
- виды технологических новаций и особенности применения современного программного обеспечения в коммерции, сервисе и туризме;
- механизмы планирования и контроля процессов в подразделениях туристской организации и гостиничного комплекса;
- принципы и методологию разработки и реализации туристских проектов, включая конгрессные мероприятия в системе делового туризма;
- способы совершенствования экономической деятельности коммерческой организации сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства;
- методы экономического и финансового обоснования направлений стратегического развития коммерческих организаций сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства;
- особенности разработки и внедрения инноваций в торговую деятельность в цифровом экономическом пространстве;
- комплексные методики оценки конкурентоспособности организаций сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства;
- нормативно-правовое обеспечение деятельности субъектов и организаций, оказывающих услуги на туристском маршруте;
- систему информационного обеспечения по формированию и использованию ресурсов предприятия сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства.

Уметь:

- применять инновационные коммуникативные технологии в научной и профессиональной деятельности в глобальном экономическом пространстве;
- обеспечивать маркетинговую поддержку программ развития торгового, туристского бизнеса и индустрии гостеприимства, ориентированных на представителей различных культур;
- принимать экономически и финансово обоснованные стратегические маркетинговые решения в коммерческой деятельности организаций сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства;
- адаптировать инновационные технологии для решения конкретных задач профессиональной деятельности;
- осуществлять координацию деятельности подразделений туристских организаций и гостиничных комплексов;
- систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия.

Владеть:

- организации рационального использования экономических ресурсов организаций сферы коммерции, туризма и гостеприимства;
- обеспечивать конкурентоспособность туристских продуктов и услуг и инновационное развитие туристского сервиса;
- методами оценки эффективности бизнес-проекта в сфере торговли, туризма и индустрии гостеприимства;
- навыками применения инструментария инновационных и информационных коммуникативных технологий в глобальном экономическом пространстве;
- способами разрешения конфликтов в маркетинговых коммуникациях, связанных с межкультурными особенностями;
- методологией и навыками экономического и финансового обоснования стратегий развития коммерческих организаций сферы торговли, туризма и индустрии гостеприимства;
- навыками определения источников обеспечения высокого уровня конкурентоспособности товаров и услуг как основы УТП;
- навыками использования интеллектуальных информационно-аналитических систем при решении задач профессиональной деятельности;
- навыками формирования оптимального комплекса услуг по организации размещения, питания, транспортного обслуживания, экскурсионного сопровождения туристов на маршруте;
- навыками организации эффективного взаимодействия с потребителями и заинтересованными сторонами на рынке туристских услуг.

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

1.5 Форма обучения: очная с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

1.6 Срок обучения 14 день.

Трудоемкость обучения - 72 часа

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

1.8. Структурное подразделение, реализующее программу:

Управление ВНОКО ФГАОУ ВО «СГЭУ».

2. УЧЕБНЫЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

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

Категория слушателей: специалисты с высшим и средним профессиональным образованием

Количество часов: 72 час.

Форма обучения: очная.

п/п	Наименование учебных тем	Трудоемкость, (час.)	В том числе		Самостоятельная работа (час.)	Форма контроля
			Лекции, (час.)	Практические занятия, (час.)		
1.	Информационно-организационный модуль	4	4			
2.	Актуальные проблемы коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг	20	6	10	4	зачет
3.	Управление сервисной деятельностью современных организаций	22	6	14	2	зачет
4.	Актуальные проблемы туристского бизнеса	22	6	14	2	зачет
	Итоговое тестирование	4			4	
	ИТОГО:	72	22	38	12	

3. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

Срок обучения по программе	Объем программы	Форма обучения	Начало учебных занятий	Окончание учебных занятий	Кол-во занятий в неделю
14	72 часа	очная с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий	-	-	-

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

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

<p>Тема 1. Актуальные проблемы коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг</p> <ul style="list-style-type: none"> • Новые модели потребительского поведения и их влияние на коммерческие стратегии компаний • Адаптация коммерческой деятельности к санкционным ограничениям и логистическим разрывам • Особенности функционирования различных форм и видов предприятий оптовой и розничной торговли • Принципы маркетинга и логистики в коммерческой деятельности • Цифровая трансформация рынков товаров и услуг
<p>Тема 2. Управление сервисной деятельностью современных организаций</p> <ul style="list-style-type: none"> • Измерение качества сервиса и клиентского опыта • Организация и оптимизация сервисных процессов • Клиентоцентричность и операционная эффективность: конфликт целей • Диджитализация сервиса: риски и возможности. • Цифровые компетенции персонала сервисных организаций.
<p>Тема 3. Актуальные проблемы туристского бизнеса</p> <ul style="list-style-type: none"> • Геополитические и санкционные ограничения в туристском бизнесе • Проблемы кадрового дефицита в сфере туризма • Место внутреннего туризма в системе организации туристских обменов • Инновационные ресурсосберегающие технологии в туристской деятельности • Безопасность туристов и управление рисками • Проблемы и перспективы устойчивого развития туристского бизнеса

4.2 Перечень практических занятий

Номер темы	Наименование и содержание практического занятия
1.	<p>Тема 1. Актуальные проблемы коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг</p> <ul style="list-style-type: none"> • Новые модели потребительского поведения и их влияние на коммерческие стратегии компаний • Адаптация коммерческой деятельности к санкционным ограничениям и логистическим разрывам • Особенности функционирования различных форм и видов предприятий оптовой и розничной торговли • Принципы маркетинга и логистики в коммерческой деятельности • Цифровая трансформация рынков товаров и услуг
2.	<p>Тема 2. Управление сервисной деятельностью современных организаций</p> <ul style="list-style-type: none"> • Измерение качества сервиса и клиентского опыта • Организация и оптимизация сервисных процессов • Клиентоцентричность и операционная эффективность: конфликт целей • Диджитализация сервиса: риски и возможности. • Цифровые компетенции персонала сервисных организаций.
3.	<p>Тема 3. Актуальные проблемы туристского бизнеса</p> <ul style="list-style-type: none"> • Геополитические и санкционные ограничения в туристском бизнесе • Проблемы кадрового дефицита в сфере туризма • Место внутреннего туризма в системе организации туристских обменов

	<ul style="list-style-type: none">• Инновационные ресурсосберегающие технологии в туристской деятельности• Безопасность туристов и управление рисками• Проблемы и перспективы устойчивого развития туристского бизнеса
--	--

5. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ

Форма итоговой аттестации - тестирование

6. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Цель – оценить уровень усвоения знаний по программе.

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

№ п/п	Формулировка вопроса
1	<p>К общим функциям управления в коммерческой деятельности относятся (укажите несколько ответов)</p> <ul style="list-style-type: none"> -планирование -организация -маркетинг -стратегическое управление -контроль
2	<p>Какие задачи выполняет гостиничный менеджер?</p> <ul style="list-style-type: none"> - планирование и координация работы гостиницы - управление бронированием и размещением гостей - развитие маркетинговых стратегий для привлечения клиентов - все перечисленные варианты
3	<p>Какой параметр из перечисленных ниже, НЕ влияет на принятие решения о структурном построении туристской организации в процессе планирования ее деятельности?</p> <ul style="list-style-type: none"> - отношения подчинения - группировка работников по подразделениям - организационная культура - тип преобладающих связей
4	<p>Какая служба отеля занимается вопросами маркетинга услуг, рекламы гостиницы, планирует использование помещений, обеспечивая максимальную загрузку гостиницы, устанавливает контакты с партнерами и клиентами?</p> <ul style="list-style-type: none"> - служба управления номерным фондом - административно-управленческая служба - служба организации питания - инженерно-техническая служба - коммерческая служба
5	<p>Главная задача координатора отдела реализации заказов состоит в:</p> <ul style="list-style-type: none"> - работе с потенциальными покупателями - поддержании деловой репутации фирмы - подготовке отчетности для вышестоящего руководства - контролировании соблюдения сроков выполнения заявок клиентов и распределении заданий сотрудникам подразделения
6	<p>К основным функциям высшего уровня организации и управления деятельностью предприятий туризма и гостеприимства относят (укажите несколько вариантов):</p> <ul style="list-style-type: none"> - формирование стратегии развития компании - принятие стратегических решений - разработка систем производства и сбыта продукции - организация взаимодействия функциональных подразделений организации
7	<p>Цель координационной деятельности руководителя службы туризма и гостеприимства заключается в:</p> <ul style="list-style-type: none"> - установлении строгого контроля над всеми действиями сотрудников

	<ul style="list-style-type: none"> - обеспечении взаимосвязанного функционирования отделов и достижении общей цели предприятия - самостоятельном принятии всех решений - снижении издержек производства любыми способами
8	<p>Выбранный туристский маршрут по правилам безопасности должен:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проходить в непосредственной близости к городу - соответствовать уровню подготовки и возможностям участников - проходить вблизи от водных источников - иметь соответствующее количество участников
9	<p>При принятии решения об организации собственного бизнеса предприниматели должны принимать во внимание, что субсидия – это</p> <ul style="list-style-type: none"> - сумма средств в денежной форме, предоставляемая конкретному субъекту предпринимательства для организации или поддержания какой-либо деятельности, доходы от которой временно не покрывают расходы. - сумма средств, предоставляемая субъекту предпринимательства с целью создания и (или) развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг) - сумма средств, предоставляемая субъекту предпринимательства для возмещения части затрат по бизнес- проекту
10	<p>Какая диаграмма направлена на формирование причинно-следственных связей при возникновении проблемы в бережливом производстве и принятии решений по их устранению?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Метод «дерево гипотез» - Метод «диаграмма Исикавы» - Метод «мозговой штурм» - Метод «диаграмма Парето»
11	<p>Организация, ответственная за прием и консультации туристов, а также за рекламу услуг, связанных с туризмом, называется:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Туристский информационный центр - Туристский агрегатор - Туроператор - Национальная туристская организация
12	<p>Инфографика в коммерческой деятельности призвана</p> <ul style="list-style-type: none"> - представить информацию в табличной форме - развлечь читателя - снять перегрузку потребителей товаров и услуг при демонстрации больших массивов информации - передать как можно больше текстовой информации
13	<p>Фокус-группа как источник маркетинговой информации представляет собой</p> <ul style="list-style-type: none"> - сегмент потребителей, на который направлена реклама в СМИ - групповое исследовательское интервью - группа лидеров, которые быстрее, чем массовая аудитория воспринимают рекламные тексты
14	<p>При организации предпринимательской деятельности в профессиональной сфере, следует учитывать, какая из перечисленных организаций является коммерческой:</p> <ul style="list-style-type: none"> - производственный кооператив; - потребительский кооператив; - благотворительный фонд.
15	<p>Что подразумевается под "Эмоциональным интеллектом" в контексте делового общения и эффективного взаимодействия в команде?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Способность манипулировать эмоциями других - Способность управлять своими эмоциями и эмоциями других людей - Способность избегать конфликтов - Умение хвалить себя

16	<p>Какой стиль управления конфликтами в коммуникациях сферы туризма и гостеприимства наилучшим образом подходит для ситуации, когда интересы обеих сторон равнозначны?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Урегулирование - Компромисс - Изоляция - Уклонение
17	<p>Какая коммуникационная ошибка на этапе разведки потребностей клиентов приводит к неверному предложению товаров и услуг?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Интерпретация ответов клиентов - Использование открытых вопросов - Использование техники повторения и переформулирования - Недостаточно активное слушание
18	<p>Какова основная цель коммерческой деятельности?</p> <ul style="list-style-type: none"> -Минимизация издержек. -Максимизация прибыли и удовлетворение потребностей рынка. -Увеличение количества сотрудников. -Расширение ассортимента
19	<p>Какой фактор в наибольшей степени определяет конкурентоспособность современной коммерческой организации?</p> <ul style="list-style-type: none"> -Масштаб производства. -Гибкость и скорость реакции на изменения рынка. -Количество филиалов -Традиционные методы продвижения
20	<p>Что такое омниканальная коммерция?</p> <ul style="list-style-type: none"> -Продажа только через интернет -Интеграция всех каналов продаж и взаимодействия с клиентом -Работа только с одним поставщиком -Продажа товаров только в розницу
21	<p>Что такое ABC-анализ в коммерции?</p> <ul style="list-style-type: none"> -Анализ конкурентов -Метод группирования товаров по степени их значимости для бизнеса -Анализ затрат на рекламу -Оценка персонала
22	<p>Что такое кросс-продажи в коммерческой деятельности</p> <ul style="list-style-type: none"> -Продажа товаров только оптом -Предложение сопутствующих товаров или услуг к основной покупке -Бартер -Продажа спортивных товаров для бега
23	<p>Какое определение соответствует понятию «сервисное управление»?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Общие закономерности реализации связей между структурами управленческой системы -Мотивация, организация и координация действий персонала и ресурсов для предоставления своевременных ответов на запросы клиентов -Процесс производства готовой услуги без участия клиента -Контроль за соблюдением трудовой дисциплины
24	<p>Какой из перечисленных методов анализа наиболее эффективен в целях управления качеством обслуживания?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Метод SERVQUAL - SWOT-анализ - SMART-метод - PEST-анализ
25	<p>Транзитная форма снабжения предполагает:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> -закупки ресурсов у посреднической организации -закупки ресурсов у предприятия-производителя -использование обменных операций -доставку закупленных материальных ресурсов на склад отдела материально-технического снабжения
26	<p>Предел, к которому стремится спрос по мере наращивания маркетинговых усилий, называется:</p> <ul style="list-style-type: none"> -емкостью рынка -рыночным потенциалом -рыночным спросом -текущим спросом
27	<p>Риск — это:</p> <ul style="list-style-type: none"> -причина, вызывающие неблагоприятные события; -событие или группа событий, наносящих ущерб объекту; -ухудшение или потеря свойств объекта; -непредсказуемость наступления события.
28	<p>Риски упущенной выгоды представляют предполагают:</p> <ul style="list-style-type: none"> -риск наступления косвенного финансового ущерба в результате неосуществления какого-либо мероприятия; -риск неправильного выбора вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля; -опасность в результате неправильного выбора вложения капитала полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам.
29	<p>Какой подход разрешения конфликтов наиболее эффективен в среде обслуживания клиентов в туризме?</p> <ul style="list-style-type: none"> -Избегание конфликта - Приспособление к позиции клиента без обсуждения - Партнерство и активное взаимодействие для поиска решения - Подавление и принуждение
30	<p>Что является необходимым условием для разработки устойчивых решений в сервисном секторе?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Объединенный взгляд на экологические, корпоративные и социальные аспекты - Исключительно экономическая эффективность и рентабельность - Приоритет технологического развития над социальными вопросами - Максимальная автоматизация всех сервисных процессов

6.1 Шкала и критерии тестирования

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

7. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Обучение осуществляется путем проведения очных занятий с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Занятия проводятся в аудиториях, приспособленных для чтения лекций для значительного числа слушателей. Обучение осуществляется в помещениях, оборудованных необходимыми техническими средствами для реализации учебного процесса, в том числе показа презентаций.

7.1 Материально-техническое обеспечение

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

7.2. Информационное обеспечение обучения

Основная литература

1. Боголюбов, В. С. Туристско-рекреационное проектирование. Оценка инвестиций : учебник и практикум для вузов / В. С. Боголюбов, С. А. Быстров, С. А. Боголюбова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 256 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06549-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561822>

2. Емелин, С. В. Организация турагентской деятельности : учебник для вузов / С. В. Емелин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 310 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18434-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568913>

3. Емелин, С. В. Организация туроператорских услуг : учебник для вузов / С. В. Емелин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 517 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18517-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568943>

4. Игнатъева, И. Ф. Организация туристской деятельности : учебник для вузов / И. Ф. Игнатъева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 405 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18846-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561575>

5. Севастьянов, Д. В. Страноведение и международный туризм : учебник для вузов / Д. В. Севастьянов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 317 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08873-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/564802>

6. Сергеев, Л. И. Цифровая экономика : учебник для вузов / Л. И. Сергеев, Д. Л. Сергеев, А. Л. Юданова ; под редакцией Л. И. Сергеева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство

Юрайт, 2025. — 437 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15797-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/567301>

7. Скобельцына, А. С. Технологии и организация экскурсионных услуг : учебник для вузов / А. С. Скобельцына, А. П. Шарухин. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 251 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18075-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/564542>

8. Скобкин, С. С. Экономика предприятия в индустрии гостеприимства и туризма : учебник и практикум для вузов / С. С. Скобкин. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 314 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16985-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/539413>

9. Тимохина, Т. Л. Организация гостиничного дела : учебник для вузов / Т. Л. Тимохина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 297 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14414-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536172>

Дополнительная литература

1. Бураковская, Н. В. Обслуживание в гостиничном комплексе особых категорий клиентов : учебное пособие для вузов / Н. В. Бураковская, О. В. Лукина, Ю. Р. Солодовникова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 96 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18220-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/534557>

2. Горелов, Н. А. Основы цифровой трансформации общества : учебник для вузов / Н. А. Горелов, О. Н. Кораблева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 337 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18432-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535000>

3. Исаченко, Т. Е. Рекреационное природопользование : учебник для вузов / Т. Е. Исаченко, А. В. Косарев. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 268 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11383-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/565969>

4. Николенко, П. Г. Техническое оснащение гостиничных и ресторанных комплексов : учебник для вузов / П. Г. Николенко, Е. А. Шамин, А. Е. Фролова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 751 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14187-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/567581>

5. Основы цифровой экономики : учебник и практикум для вузов / М. Н. Конягина [и др.] ; ответственный редактор М. Н. Конягина. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 240 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-21494-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/573695>

6. Селиванов, В. В. Туристские ресурсы региона. Крым : учебник для вузов / В. В. Селиванов. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 195 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14798-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568148>

7. Сологубова, Г. С. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания : учебник для вузов / Г. С. Сологубова. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 396 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15237-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/561624>

8. Сологубова, Г. С. Составляющие цифровой трансформации : монография / Г. С. Сологубова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 147 с. — (Актуальные монографии). —

ISBN 978-5-534-11335-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/541562>

9. Христов, Т. Т. География туризма : учебник для вузов / Т. Т. Христов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 282 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18715-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/545421>

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

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

Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ слушателей

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

7.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса

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

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин (модулей)	Фамилия, имя, отчество, год рождения	Ученая степень, ученое звание	Стаж работы	Основное место работы, должность
1.	Раздел 1	Ралык Динара Владимировна	Кандидат экономических наук, доцент	28 лет	ФГАОУ ВО «СГЭУ», доцент
2.	Разделы 2	Афанасьева Елена Петровна	Кандидат экономических наук, доцент	19 лет	ФГАОУ ВО «СГЭУ», доцент
3	Раздел 3	Алексушин Глеб Владимирович	Доктор исторических наук	25 лет	ФГАОУ ВО «СГЭУ», профессор

Составитель программы:

Ралык Д.В.- к.э.н., доцент института маркетинга, логистики и сервиса ФГАОУ ВО «СГЭУ».