

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
КОЛЛЕДЖ БИЗНЕСА И ТЕХНОЛОГИЙ**

**Комплект контрольно-оценочных средств  
по учебной дисциплине**

**МДК 03.01 «Технология и организация туроператорской деятельности»**

**программы подготовки специалистов среднего звена  
по специальности 43.02.10 «Туризм»**

Санкт-Петербург

2022 г.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

- 1.Паспорт комплекта КОС по учебной дисциплине
- 2.Спецификации и варианты оценочных средств для текущей аттестации
3. Спецификации и варианты оценочных средств для промежуточного контроля

## ПАСПОРТ

### комплекта КОС по учебной дисциплине МДК 03.01 «Технология и организация туроператорской деятельности»

#### 1.1. Общие положения

Контрольно-оценочные средства (КОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины МДК 03.01 «Технология и организация туроператорской деятельности»

КОС включают контрольные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации в форме контрольной работы 2 семестр и курсовой работы 3 семестр.

КОС разработаны в соответствии с:

образовательной программой СПО по специальности 43.02.10 Туризм

программы учебной дисциплины МДК 03.01 «Технология и организация туроператорской деятельности»

#### 1.2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Наименование элемента умений/знаний
У1	осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами;
У2	проводить анализ деятельности других туркомпаний;
У3	работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации;
У4	обрабатывать информацию и анализировать результаты;
У5	налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран;
У6	работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных;
У7	работать с информационными и справочными материалами;
У8	составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов;
У9	составлять турпакеты с использованием иностранного языка;
У10	оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам;
У11	оформлять страховые полисы;
У12	вести документооборот с использованием информационных технологий;

У13	анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы;
У14	рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;
У15	рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта;
У16	работать с агентскими договорами;
У17	использовать каталоги и ценовые приложения;
У18	консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта;
У19	работать с заявками на бронирование туруслуг;
У20	предоставлять информацию турагентам по рекламным турам;
У21	использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение;
У22	использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках;
31	виды рекламного продукта;
32	правила работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках;
33	способы обработки статистических данных;
34	методы работы с базами данных;
35	методику работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту;
36	планирование программ турпоездок;
37	основные правила и методику составления программ туров;
38	правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями;
39	способы устранения проблем, возникающих во время тура;

310	методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;
311	методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта;
312	методику создания агентской сети и содержание агентских договоров;
313	основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта;
314	правила бронирования туруслуг;
315	методику организации рекламных туров;
316	правила расчетов с турагентами и способы их поощрения;
317	основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований;
318	технику проведения рекламной кампании;
319	методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов;
320	техники эффективного делового общения, протокол и этикет;
321	специфику норм общения с иностранными клиентами и агентами.

### 1.3. Распределение оценивания результатов обучения по видам контроля

Код и наименование элемента умений или знаний		Виды аттестации	
		Текущий контроль	Промежуточная аттестация
У1	осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами;	Практическая работа	в форме контрольной работы 2 семестр и курсовой работы 3 семестр
У2	проводить анализ деятельности других туркомпаний;	Творческое задание	
У3	работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации;	Творческое задание	

У4	обрабатывать информацию и анализировать результаты;	Творческое задание
У5	налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран;	Деловая игра
У6	работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных;	<i>Практическая работа</i>
У7	работать с информационными и справочными материалами;	<i>Практическая работа</i>
У8	составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов;	Доклад
У9	составлять турпакеты с использованием иностранного языка;	Творческое задание
У10	оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам;	<i>Практическая работа</i>
У11	оформлять страховые полисы;	<i>Практическая работа</i>
У12	вести документооборот с использованием информационных технологий;	Доклад
У13	анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы;	Доклад
У14	рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;	<i>Практическая работа</i>
У15	рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта;	Деловая игра
У16	работать с агентскими договорами;	Реферат
У17	использовать каталоги и ценовые приложения;	Доклад
У18	консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта;	Деловая игра

У19	работать с заявками на бронирование туруслуг;	Наблюдение
У20	предоставлять информацию турагентам по рекламным турам;	Доклад
У21	использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение;	Доклад
У22	использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках;	Доклад
31	виды рекламного продукта;	<i>Практическая работа</i>
32	правила работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках;	Творческое задание
33	способы обработки статистических данных;	Творческое задание
34	методы работы с базами данных;	Творческое задание
35	методику работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту;	Деловая игра
36	планирование программ турпоездок;	<i>Практическая работа</i>
37	основные правила и методику составления программ туров;	<i>Практическая работа</i>
38	правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями;	Доклад
39	способы устранения проблем, возникающих во время тура;	Творческое задание
310	методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;	<i>Практическая работа</i>
311	методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта;	<i>Практическая работа</i>

312	методику создания агентской сети и содержание агентских договоров;	Доклад	
313	основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта;	Доклад	
314	правила бронирования туруслуг;	<i>Практическая работа</i>	
315	методику организации рекламных туров;	Деловая игра	
316	правила расчетов с турагентами и способы их поощрения;	Реферат	
317	основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований;	Доклад	
318	технику проведения рекламной кампании;	Деловая игра	
319	методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов;	Наблюдение	
320	техники эффективного делового общения, протокол и этикет;	Доклад	
321	специфику норм общения с иностранными клиентами и агентами.	Доклад	

#### 1.4. Распределение типов оценочных средств по элементам знаний и умений текущего контроля

Содержание учебного материала по программе УД	У 1	У 2	У 3	У 4	У 5	У 6	У 7	У 8	У 9	У 10	У 11	У 12	У 13	У 14	У 15	У 16	У 17	У 18	У 19	У 20	У 21	У 22



Тема 1			1 4					1 2													
Тема 2					1							1 2									
Тема 3											1 7						1			1 2	
Тема 4	1 7						1 7						1 7				1 2				
Тема 5		1 4						1 4				1 2									
Тема 6				1 4											1						1 2
Тема 7						1 7				1 7										1 2	
Тема 8																1 1			2 2		

Содержание учебного материала по программе УД																					
	3 1	3 2	3 3	3 4	3 5	3 6	3 7	3 8	3 9	3 10	3 11	3 12	3 13	3 14	3 15	3 16	3 17	3 18	3 19	3 20	3 21
Тема 1			1 4					1 2													
Тема 2					1							1 2									
Тема 3											1 7							1			1 2
Тема 4	1 7						1 7						1 7				1 2				
Тема 5		1 4						1 4					1 2								
Тема 6				1 4											1						
Тема 7						1 7				1 7										1 2	
Тема 8																1 1			2 2		

### 1.5. Распределение типов оценочных средств по элементам знаний и умений контролируемых на промежуточной аттестации

Содержание учебного материала по программе УД	Тип контрольного задания	
Дифференцированный зачет	9	

## 2. СПЕЦИФИКАЦИЯ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 2.1. Назначение

Спецификацией устанавливаются требования к содержанию и оформлению вариантов оценочного средства докладов, творческих работ и практических заданий. Доклады, творческие работы и практические задания предназначены для аттестации и оценки знаний и умений студентов по программе учебной дисциплины МДК 03.01 «Технология и организация туроператорской деятельности» основной профессиональной образовательной программы 43.02.10 «Туризм»

### 2.2. Контингент аттестуемых: студенты 2 и 3 курса

**2.3. Форма и условия аттестации:** После каждой темы, в соответствии с календарно-тематическим планом.

### 2.4. Время выполнения:

Подготовка 60 мин;  
выполнение 1 час 30 мин;  
оформление и сдача 30 мин;  
всего 3 час 00 мин.

**2.5. Рекомендуемая литература для разработки оценочных средств и подготовки обучающихся к аттестации.**

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/ дополнительная литература	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	Электронны е ресурсы
Скобкин С.С. Менеджмент в туризме : Учебник и практикум для СПО / Скобкин С. С. — 2-е изд., испр. и доп. — Электрон. дан. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 366с. — (Профессиональное образование)	осн		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
Скобельцына А. С. Технология и организация информационно- экскурсионной деятельности : Учебник для СПО / Скобельцына А. С., Шарухин А. П. — 2-е изд., пер. и доп. — Москва : Юрайт, 2021 . — 262с. — (Профессиональное образование)	осн		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
Севастьянов Д. В. Страноведение и международный туризм : Учебник / Севастьянов Д. В. — 2-е изд., пер. и доп. — Москва : Юрайт, 2021. — 317с.	доп		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
Морозов М. А. Экономика организации туризма : Учебник / Морозов М. А., Морозова Н. С. — 5-е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2021. — 291 с.	доп		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>

Периодические издания:

1. Журналы «Деловой мир. Туризм и отдых»

### 2.6. Перечень материалов, оборудования и информационных источников.

Проектор, компьютеры, принтеры, сканеры, копиры, мультимедийная система.

Плакаты, действующие макеты, наборы таблиц, презентации по темам.

Компьютер преподавателя, компьютеры для студентов, МФУ.

Нормативно - правовые акты, ГОСТы, рабочая тетрадь для выполнения практических работ, схемы, видео-доклады, презентации.

### **3. ВАРИАНТЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**Решить ситуационные теоретические задания:**

#### **ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ УСТНОГО И ПИСЬМЕННОГО ОПРОСА**

**по дисциплине «Технология и организация туроператорской деятельности»**

1. Возникновение туроператорского предпринимательства.
2. Понятие туроператора.
3. Роль и задачи туроператора на туристском рынке.
4. Основные различия между туроператором и турагентом.
5. Типы туроператоров по виду и по месту деятельности.
6. Инициативный и рецептивный туроперейтинг.
7. Схема работы инициативного и рецептивного туроператоров.
8. Функции туроператора.
9. Создание привлекательного туристского продукта.
10. Оптимальность обслуживания.
11. Классы обслуживания в туроперейтинге.
12. Пакет услуг как комплексное обслуживание.
13. Основные и дополнительные услуги.
14. Заказные и эксклюзив-туры, их преимущества и недостатки.
15. Индивидуальные и групповые поездки.
16. Пакет тура.
17. Цена турпакета.
18. Проектирование тура.
19. ГОСТ Р 50681 – 94 «Туристско-экскурсионное обслуживание. Проектирование туристских услуг».
20. Содержание документации по обслуживанию туристов.
21. Документы, являющиеся результатом проектирования тура.
22. Программа обслуживания и ее содержание в соответствии с ГОСТом.
23. Требование ГОСТа к туристской услуге: обязательные и рекомендуемые.
24. Программа обслуживания.
25. Оптимальность программы обслуживания.
26. Поставщики услуг туроператора.
27. Подбор поставщиков услуг.
28. Ответственность туроператора за предоставление услуг туристам.
29. Планирование тура и договорный план.
30. Типичная временная шкала для новой туроперейтинговой программы.
31. Переговоры с поставщиками услуг: подготовка и проведение.
32. Основные положения договоров с поставщиками услуг.
33. Специфические положения договоров: с гостиничным предприятием, предприятием питания, автотранспортным предприятием, авиакомпаниями и железными дорогами, с экскурсионной фирмой, музеем.
34. Договор инициативного и рецептивного туроператоров по обслуживанию туристов, его положения.
35. Вопросы, которые обсуждаются и фиксируются в договоре: маршрут поездки, размещение, питание, встреча и проводы, экскурсии, внутримаршрутный транспорт, другие услуги, чаевые, местные налоги и сборы, сопровождение.

36. Оформление сделки купли - продажи туров.
37. Оформление договора о туристском обмене.
38. Ответственность за нарушение соглашения.
39. Требования, необходимые для признания действительности сделки.
40. Язык документа и переписки.
41. Состав и содержание технологической документации.
42. Технологическая карта туристского путешествия.
43. Графики загрузки туристских организаций.
44. Информационный листок к туристской путевке.
45. Бланки путевок.
46. Лист бронирования.
47. Бланки договоров с клиентами.
48. Нормативные требования.
49. Папка тура.
50. Оформление виз российским гражданам, выезжающим за рубеж.
51. Виды загранпаспортов. Требования.
52. Виды приглашений и виз. Туристская виза.
53. Порядок выдачи туристской визы российским гражданам.
54. Сроки виз и требования по их соблюдению.
55. Шенгенские и национальные визы.
56. Прием иностранных туристов на территории РФ.
57. Референс, порядок получения.
58. Положение о регистрации в МИД России организаций в целях оказания им консульских услуг.
59. Положение об оформлении приглашения в РФ иностранных граждан.
60. Подтверждение о приеме иностранных туристов.
61. Документы иностранного туриста для предъявления в Российские консульство при получении туристской визы.
62. Положение о предъявлении иностранными гражданами гарантий предоставления средств для их проживания на территории РФ и выезда из РФ.
63. Транзитный проезд через территорию РФ.
64. Рекомендации ВТО по визовым формальностям.
65. Структура рынка организованного туризма и система продвижения турпродукта от производителей услуг к потребителям.
66. Каналы реализации туристского продукта.
67. Внешние и внутренние каналы сбыта.
68. Собственные бюро продаж и их производственные функции.
69. Контрагентская сбытовая сеть.
70. Основные условия соглашения с турагентствами.
71. Схемы рыночных каналов продвижения туристского продукта.
72. Традиционные и нетрадиционные формы продажи туристского продукта.
73. Оценка потенциальных партнеров: правоспособность, кредитоспособность, дееспособность.
74. Другие факторы, принимаемые во внимание при подборе турагентов.
75. Стороны агентского соглашения: туроператор – принципал, турагентство – агент.
76. Требования, предъявляемые к агентскому соглашению.
77. Необходимые и достаточные атрибуты.

78. Содержание агентского соглашения.
79. Основные подходы к заключению договоров между туроператором и турагентом в практике российского предпринимательства.
80. Понятие и цели рекламы.
81. Отличительные черты рекламы в индустрии туризма.
82. Нормативная основа рекламной деятельности туроператора.
83. Принципы рекламы.
84. Тактические решения по рекламе: выбор рекламоносителей, оплата рекламных объявлений, график публикаций.
85. Виды нерекламных методов продвижения туристского продукта.
86. Меры стимулирования продаж.
87. Стимулирование потребителей – туристов.
88. Стимулирование розничных турагентов.
89. Пропаганда туризма.
90. Туристские мероприятия.
91. Информационные поездки.
92. Каталог туроператора как основной носитель информации для продвижения туристского продукта.
93. Виды каталогов.
94. Подготовка и издание каталогов: перевод, заголовок, формат, содержание, подбор иллюстративного материала, корректура, разработка оригинал – макета, бумага и виды печати, оформление заказа в типографии.
95. Основные требования, предъявляемые к каталогу туроператора: высокая степень информативности, удобство пользования, достоверность информации, четкие условия по форме сотрудничества туроператора с турагентами. Рекламные функции каталогов.
96. Распространение каталогов.
97. Виды выставочных мероприятий в туризме, их цели и задачи.
98. Затраты и польза от участия турфирмы в выставке.
99. Выбор выставки и предварительная подготовка к ней.
100. Работа на выставке.
101. Место для стенда на выставке.
102. Планирование экспозиции.
103. Стендовая команда.
104. Послевыставочная работа.
105. Понятие стратегии обслуживания.
106. Три главных компонента предпринимательства в сфере обслуживания.
107. Основные составляющие менеджмента обслуживания туристов: информация, поставщики услуг, технология, взаимодействие с туристами, страхование.
108. Общие рекомендации по технологии обслуживания туристов.
109. Понятие программного туризма.
110. Международные традиции.
111. Необходимость программного подхода к российскому туроперейтингу.
112. Туроперейтинговая среда.
113. Базисная основа туристских программ.
114. Тематическая направленность туристских программ.
115. Необходимые составляющие туристского программирования:

- качество, оптимальность, психологическое восприятие.
116. Принципы современного программного обслуживания.
  117. Программное обслуживание и гостеприимство.
  118. Слагаемые гостеприимства.
  119. Основные установки современного туроперейтинга.
  120. Понятие анимации туристского обслуживания.
  121. Основные направления развития анимации в туризме: шоу – музеи, тематические парки, костюмированные туры, работа аниматоров на отдыхе.
  122. Посещение тематических парков как отдельный вид туризма.
  123. Аниматоры и их основные задачи.
  124. Основы анимационного туроперейтинга.
  125. Представители туроператора.
  126. Место работы, цели и задачи.
  127. Подбор представителя туроператора.
  128. Основные функции зарубежных представителей туроператора.
  129. Порядок работы.
  130. Руководитель представителей туроператора (на курорте, за рубежом) – супервайзер, его задачи.
  131. Понятия: «качество продукции», «качество услуги», «качество туристского обслуживания».
  132. Комплексный характер туристского обслуживания и критерии качества.
  133. Качество работы туроператора, оцениваемое турагентами, потребителями.
  134. Факторы, оказывающие влияние на качество туристского обслуживания.
  135. Государственные требования к качеству туристского продукта и обслуживания.
  136. Основные направления организации качества обслуживания туристов.
  137. Гарантии качества и договор с туристом.
  138. Гарантии качества по аналогии с «Франкфурнской таблицей».
  139. Система качества в туризме. ГОСТ Р 50691 – 94 «Модель обеспечения качества услуг».
  140. Организация работы групп качества в туристской организации.
  141. Стратегические направления работы по обеспечению системы качества туристского обслуживания.
  142. Общее понятие безопасности в туризме.
  143. Требования ГОСТа России 50644 – 94 по обеспечению безопасности туристов и экскурсантов.
  144. Условия возникновения риска для жизни и здоровья туристов.
  145. Источники риска в туризме: травмоопасность, воздействие окружающей среды, пожароопасность, специфические факторы риска и др.
  146. Направления работы по организации и обеспечению безопасности туристов на маршруте туроперейтинга.
  147. Возможности возникновения специфических факторов риска в туризме.
  148. Информирование туристов как основной способ предотвращения факторов риска.
  149. Техногенные и природные факторы риска: пожароопасность,

опасные излучения, химические факторы риска, повышенная запыленность и загазованность.

150. Санитарные формальности.

151. Меры санитарного контроля.

152. Необходимость вакцинации при посещении ряда стран и регионов.

153. Ответственность туристской фирмы за вакцинацию туристов при отправке их в страны и регионы, неблагополучные по особо опасным инфекциям.

154. Памятка гражданам, выезжающим в эти страны.

155. Инструктаж туристов.

156. Другие медицинские риски в туризме и способы их снижения.

157. Обеспечение безопасности туристов при авиаперевозках.

158. Меры, предпринимаемые авиакомпаниями в целях обеспечения безопасности пассажиров.

159. Страховые гарантии жизни, здоровья и багажа пассажиров, заложенные в авиабилете.

160. Правила перевозки пассажиров, багажа и грузов на воздушных судах.

161. Правила безопасности полетов.

162. Инструктаж туристов о мерах обеспечения их безопасности в аэропорту, на летном поле и в полете.

163. Обеспечение безопасности на автомобильном транспорте.

164. Автомобиль как транспортное средство повышенной опасности.

165. Условия обеспечения безопасности движения: исправность и хорошее техническое состояние автомобиля, высокая квалификация водителя, знание правил дорожного движения страны (региона) путешествия.

166. «Листы поездки» на автобусном зарубежном туре.

167. Скоростные и другие ограничения на дорогах Европы.

168. Тахограф.

169. Требования безопасности при перевозке детей.

170. Ограничения по движению.

171. Способы оценки надежности страховой компании.

172. Страховой полис.

173. Условия страхования туристов, отправляющихся в зарубежную поездку.

174. Дополнительные виды страхования туристов.

175. Страхование внутреннего и въездного туризма.

176. Страховые случаи.

177. Страхование профессиональной ответственности туроператора.

178. Задачи финансово-экономической деятельности туроператора.

179. Финансовые схемы работы инициативного и рецептивного туроператоров.

180. Основные аспекты финансово-экономической деятельности туроператора.

181. Факторы, влияющие на уровень, динамику и методику ценообразования туроператора.

182. Методы расчета цен. Затратный метод.

183. Издержки туроператора.

184. Соотношение переменных и постоянных издержек.

185. Норматив прибыли.

186. Конкурентный метод.

187. Конкуренция и ценообразование.
188. Факторы, определяющие окончательную цену тура.
189. Расчет себестоимости туристского продукта.
190. Состав затрат, включаемых в себестоимость туристского продукта.
191. Прямые и косвенные затраты туроператора.
192. Схема расчета цены туристской поездки.
193. Расчет цен на основе безвалютного обмена.
194. Сезонные колебания цен в туризме.
195. Разработка ценовой линии.
196. Учет как инструмент эффективного экономического управления туристской организацией.
197. Основные документы, регламентирующие учетную политику туристских фирм.
198. Основные аспекты учетной политики туроператора: порядок учета затрат и способы их группировки для включения в себестоимость турпродукта; выбор метода определения выручки от реализации; учет бланков строгой отчетности.
199. Налоговый кодекс РФ.
200. Факторы влияющие на специфику оплаты налогов, обязательных платежей и сборов туристскими фирмами.
201. Основные налоги туроператора: на добавленную стоимость, с продаж, на содержание жилищного фонда и объектов социальнокультурной сферы, на пользователей автомобильных дорог, прибыль, рекламу.
202. Налоговый кодекс о сроках уплаты налогов.
203. Виды налоговых правонарушений.
204. Налоговые органы и налоговая полиция.
205. Основные аспекты оплаты счетов поставщиков услуг, подлежащие согласованию: форма, сроки и основание платежей, санкции за их просрочку.
206. Профессиональные стандарты для туризма.
207. Квалификационные требования к специалистам турбизнеса, утвержденные постановлением Министерства труда и социального развития от 17.05.99 № 8.
208. Структура стандартов.
209. Квалификационные уровни.
210. Практическое использование квалификационных требований (профессиональных стандартов).



## КРИТЕРИИ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНКИ ПО КАЖДОМУ ОЦЕНОЧНОМУ СРЕДСТВУ

Критерии формирования оценки к экзамену:

Оценка дифференцированного зачета	Требования к знаниям
«отлично»	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
«хорошо»	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
«удовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
«неудовлетворительно»	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

**Кодификатор (примерный перечень) оценочных средств для оценки знаний, умений и уровня сформированности компетенций**

<i>№ п/п Код оценочного средства</i>	<i>Тип оценочного средства</i>	<i>Краткая характеристика оценочного средства</i>	<i>Представление оценочного средства в фонде</i>
1.	Деловая и/или ролевая игра	Совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи	Тема (проблема), концепция, роли и ожидаемый результат
2.	Кейс-задача	Учебный материал подается студентам в виде проблем (кейсов), в которых обучающимся предлагается осмыслить реальную профессиональную ситуацию для решения данной проблемы. Знания приобретаются в результате активной и творческой работы: самостоятельного осуществления целеполагания, сбора необходимой информации, ее анализа с разных точек зрения, выдвижения гипотезы, выводов, заключения, самоконтроля процесса получения знаний и его результатов.	Задания для решения кейс - задачи
3.	Коллоквиум	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися.	Вопросы по темам / разделам дисциплины или профессионального модуля
4.	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или	Комплект контрольных заданий по вариантам

		разделу	
5.	Круглый стол, дискуссия, диспут, дебаты	Оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения	Перечень дискуссионных тем для проведения круглого стола, дискуссии, диспута, дебатов
6.	Портфолио	Целевая подборка работ студента, раскрывающая его индивидуальные образовательные достижения в одной или нескольких учебных дисциплин, в профессиональном модуле.	Структура портфолио
7.	Проект	Конечный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения комплекса учебных и исследовательских заданий. Позволяет оценить умения обучающихся самостоятельно конструировать свои знания в процессе решения практических задач и проблем, ориентироваться в информационном пространстве и уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся.	Тема групповых и/или индивидуальных проектов
8.	Рабочая тетрадь	Дидактический комплекс, предназначенный для самостоятельной работы обучающегося и позволяющий оценивать уровень усвоения им учебного материала	Образец рабочей тетради
9.	Разноуровневые учебные задачи и задания	Различают задачи и задания: а) репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определённого раздела дисциплины;	Комплект разноуровневых задач и заданий

		<p>б) реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей;</p> <p>в) творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения</p>	
10.	Расчетно-графическая работа	Средство проверки умений применять полученные знания по заранее определенной методике для решения задач или заданий по модулю или дисциплине в целом.	Комплект заданий для выполнения расчетно-графической работы
11.	Реферат	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.	Темы рефератов
12.	Доклад, сообщение	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной темы.	Темы докладов, сообщений
13.	Собеседование	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определённому разделу, теме, проблеме и т. п.	Вопросы по темам / разделам дисциплины
14.	Творческое задание	Частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся	Темы групповых и/или индивидуальных творческих заданий

15.	Тест	Средство контроля, направленное на проверку уровня освоения контролируемого теоретического и практического материала по дидактическим единицам дисциплины или профессионального модуля. Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающихся	Фонд тестовых заданий
16.	Эссе	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы.	Тематика эссе
17.	Практические работы (практическое задание)	Это задания, с помощью которых у учащихся формируются и развиваются правильные практические действия.	Виды: наблюдение, измерение, опыт, конструирование и др. задания для практических работ
18.	Лабораторные работы	Это проведение учащимися по заданию преподавателя опытов с использованием приборов, применением инструментов и других технических приспособлений.	Задания для лабораторных работ
19.	Тренажёр	Техническое средство, которое может быть использовано для контроля приобретённых студентом профессиональных навыков и умений по управлению конкретным материальным объектом	Комплект заданий для работы на тренажёре
20.	Отчеты по практикам	Средство контроля, позволяющая обучающемуся продемонстрировать обобщенные знания, умения и практический опыт, приобретенные за время прохождения учебной и производственной практик. Отчеты по практикам позволяют контролировать в целом усвоение ОК и ПК обозначенных в ППССЗ.	Виды работ и задания на учебную и производственную практику
21.	Контент-анализ документации	Анализ и оценка в соответствии с критериями документов (журналов теоретического и производственного обучения, характеристик, творческих работ, дневников и отчетов по практике, ВКР и др.), свидетельствующих об уровне	Перечень документов подлежащих анализу, критерии оценки

		компетентности обучающегося.	
22.	Наблюдение	Инструмент сбора информации для установления фактов	Цель, объекты наблюдения, образец листа для фиксирования результатов наблюдения
23.	Задание на ВКР (дипломный проект, дипломная работа)	Перечень основных вопросов, которые должны быть раскрыты в работе, а также указания на основные информационные источники.	ВКР по специальности СПО