

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков  
Должность: директор  
Дата подписания: 09.06.2026 20:49:20  
Уникальный программный ключ:  
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

Приложение 4  
к образовательной программе

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Б1.В.03 Менеджмент объектов спортивной инфраструктуры**

*(код и наименование дисциплины)*

#### 38.04.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки)

#### Управление спортивной деятельностью и организация крупных спортивных мероприятий

(наименование образовательной программы)

#### Очная/заочная форма обучения

(форма обучения)

Год набора – 2026  
Санкт-Петербург

**Автор(ы)-составитель(и) РПД:**

Елкина Ольга Сергеевна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры Менеджмента Факультета экономики и финансов СЗИУ РАНХиГС, г. Санкт-Петербург

**Заведующий кафедрой:**

Лабудин Александр Васильевич, заведующий кафедрой менеджмента факультета экономики и финансов СЗИУ РАНХиГС, г. Санкт-Петербург, д.э.н., профессор

Рабочая программа дисциплины Б1.В.03 Менеджмент объектов спортивной инфраструктуры одобрена на заседании кафедры менеджмента факультета экономики и финансов СЗИУ РАНХиГС.

Протокол №8 от 02 апреля 2026 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

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

# 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Дисциплина Б1.В.03 «Менеджмент объектов спортивной инфраструктуры» обеспечивает формирование у обучающихся следующих профессиональных компетенций:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии)	Код компетенции	Наименование компетенции	Код индикатора достижения компетенций	Наименование индикатора достижения компетенций	Образовательный результат
05.008 Руководитель организации (подразделения организации), осуществляющей деятельность в области физической культуры и спорта» утв. приказом Минтруда России от 27.04.2023 N 363н D/06.7 Операционное администрирование и управление развитием субъекта профессионального спорта	ПКс-1	Способен управлять организацией, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПКс-1.2	Выявляет стратегические проблемы развития спортивной индустрии и разработка мер по их устранению	ПКс-1.2. У-2. Умеет анализировать данные финансовой, статистической, управленческой отчетности субъекта профессионального спорта ПКс-1.2. 3-34. Знает методы и средства проведения финансово-экономических расчетов в профессиональном спорте
05.008 Руководитель организации (подразделения организации), осуществляющей деятельность в области физической культуры и спорта» утв. приказом Минтруда России от 27.04.2023 N 363н D/01.7 Стратегическое планирование деятельности субъекта профессионального спорта	ПКс-2	Способен разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и обеспечивать ее реализацию	ПКс-2.2	Владеет методами управления командой проекта по внедрению изменений в спортивной индустрии	ПКс-2.2. У-2. Умеет анализировать и оценивать тенденции развития вида спорта, внешнюю и внутреннюю среду субъекта профессионального спорта при разработке стратегии ПКс-2.2. 3-31. Знает методы и средства управления проектами в профессиональном спорте
05.008 Руководитель организации	ПКс-4	Способен оценивать конкурентов	ПКс-4.1.	Проводит системный анализ и диагностику	ПКс-4.1. У-5. Умеет применять инструменты интернет-маркетинга, включая взаимодействие в

<p>(подразделения организации), осуществляющей деятельность в области физической культуры и спорта» утв. приказом Минтруда России от 27.04.2023 N 363н D/05.7 Управление методическим, информационным обеспечением и маркетинговой деятельностью субъекта профессионального спорта</p>		<p>ую среду и разрабатывать маркетинговую стратегию предприятия на основе перспективных методов системного анализа, имитационного моделирования, интеллектуального анализа данных и экспертных систем для поддержки принятия стратегических решений</p>		<p>внешней и внутренней среды предприятия спортивной индустрии, организует сбор и обработку данных (включая статистический и интеллектуальный анализ) для выявления рыночных возможностей и угроз</p>	<p>социальных сетях и маркетинг в социальных сетях ПКс-4.1. У-9. Умеет применять методы мониторинга удовлетворенности граждан, включая болельщиков  ПКс-4.1. 3-6. Знает законодательство Российской Федерации в сфере регулирования рекламной деятельности</p>
--	--	---	--	---	--

## 2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

### Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 з.е., 180 акад.часов

### Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.03 «Менеджмент объектов спортивной инфраструктуры» относится к вариативной части учебного плана направления 38.04.02 Менеджмент профиль «Управление спортивной деятельностью и организация крупных спортивных мероприятий».

Дисциплина Б1.В.03 «Менеджмент объектов спортивной инфраструктуры» является комплексной, нацелена на обобщение и углубление знаний и получение практических навыков оказания услуг на спортивных предприятиях различных организационно-правовых форм, типов и классов. Особое внимание уделяется организации управления в спортивном комплексе.

Изучение дисциплины осуществляется в течение одного семестра: для студентов очной формы обучения – на 2 семестре 1 курса, для студентов заочной формы обучения – на 1 и 2 курсе.

Формой промежуточной аттестации является экзамен.

## 3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

### 3.1 Структура дисциплины (без применения ЭК),

#### Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	ВС ЕГ О	Объем дисциплины, ак.час											Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации			
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий							Период промежуточной аттестации (сессия)					Самостоятельная работа		
			Период теоретического обучения				ИК	КСР	КЭ								
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа												
Л	ВЛ	ЛР	ПЗ														
Тема 1	Основные виды и формы объектов спортивной инфраструктуры	15	1			2									12	Т, О	
Тема 2	Основы организации предпринимательской деятельности в индустрии спорта	16	2			2									12	Т, О,К	
Тема 3	Организационные особенности административного управления	15	1			2									12	Т, О	

	ования объектов спортивной инфраструктуры												
Тема 4	Реклама и сетевое взаимодействие в спортивной инфраструктуре	16	2			4						12	Т, О, К
Тема 5	Фасилити менеджмент объектов спортивной инфраструктуры	15	1			2						12	Т, О
Тема 6	Организация обслуживания потребителей	16	1			2						13	Т, О
Тема 7	Технология и организация системы монетизации объектов спортивной инфраструктуры	17	1			2						14	Т, О, К
Тема 8	Организация обслуживания различных контингентов потребителей	17	1			2						14	Т, О, К
Тема 9	Маркетинг услуг	19	2			3						14	Т, О, К
Промежуточная аттестация													Экзамен
<b>Итого</b>		180	12			24			2	9		18	115

Примечание: \* КСР в объем не входит

Используемые сокращения:

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

Контроль - контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий для заочной формы обучения

СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям.

Т – тестирование.

ПКЗ – практические контрольные задания.

ПИЗ – профессионально-исследовательские задания.

**Заочная форма обучения**

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	ВС ЕГ О	Объем дисциплины, ак.час											Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий							Самостоятельная работа					
			Период теоретического обучения						Период промежуточной аттестации (сессия)		Контроль	СРкр	СРэк		СР
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Катэкс					
Л	ВЛ	ЛР	ПЗ												
Тема 1	Основные виды и формы объектов спортивной инфраструктуры	19	1			1								17	Т, О
Тема 2	Основы организации предпринимательской деятельности в индустрии спорта	19	1			1								17	Т, О, К
Тема 3	Организационные особенности администрирования объектов спортивной инфраструктуры	18				1								17	Т, О
Тема 4	Реклама и сетевое взаимодействие в спортивной инфраструктуре	18	1											17	Т, О, К
Тема 5	Фасилити менеджмент объектов спортивной инфраструктуры	19	1			1								17	Т, О
Тема 6	Организация обслуживания потребителей	19	1			1								17	Т, О
Тема 7	Технология и организация	19	1			1								17	Т, О, К

	системы монетизации объектов спортивной инфраструктуры													
Тема 8	Организация обслуживания различных контингентов потребителей	19	1			1							17	Т, О, К
Тема 9	Маркетинг услуг	19	1			1							17	Т, О, К
Промежуточная аттестация														Экзамен
<b>Итого</b>		180	8			8			2	9			153	

### **3.2 Содержание дисциплины**

#### **Тема 1 Основные виды и формы объектов спортивной инфраструктуры ПКс-1.2., ПКс-2.2. ПКс-4.1.**

Содержание темы: Спортивная (физкультурно-спортивная) организация как юридическое лицо. Организационно-правовые формы организаций, осуществляющих деятельность в области физической культуры и спорта в качестве основного вида деятельности.

#### **Тема 2 Основы организации предпринимательской деятельности в индустрии спорта ПКС-1.2 ПКс-2.2. ПКс-4.1.**

Содержание темы: Особенности развития предпринимательства и коммерции в сфере физической культуры и спорта за рубежом. Социально-экономические проблемы и причины, сдерживающие развитие сферы физической культуры и спорта.

#### **Тема 3 Организационные особенности администрирования объектов спортивной инфраструктуры ПКС-1.2 ПКс-2.2. ПКс-4.1.**

Содержание темы: Функции и задачи администрирования предприятий индустрии спорта. Виды и формы администрирования. Организация продовольственного и материально-технического и технико-экономического администрирования: определение потребностей в объемах продовольственного и материально-технического снабжения и обеспечения деятельности; технологический процесс организации снабжения и обеспечения деятельности. Оценка эффективности снабжения и обеспечения деятельности предприятий индустрии спорта.

#### **Тема 4 Реклама и сетевое взаимодействие в спортивной инфраструктуре ПКс-2.2. ПКс-4.1.**

Содержание темы: Реклама, понятие, формы, основные стратегии. Сетевое взаимодействие как ключевой фактор развития интеграции образования, науки и бизнеса. Интеграция сетевого взаимодействия и образования в индустрии спорта.

#### **Тема 5 Фасилити менеджмент объектов спортивной инфраструктуры ПКС-1.2 ПКс-2.2. ПКс-4.1.**

Содержание темы: Интеграция отдельных процессов в рамках организации, которые обслуживают и развивают определённые, согласованные службы, которые в свою очередь поддерживают и улучшают эффективность основного вида деятельности компании. Коммуникация, готовность к чрезвычайным ситуациям и обеспечение непрерывности ведения бизнеса. Основы охраны окружающей среды и устойчивое развитие. Бизнес и финансы, человеческие факторы, стратегия и лидерство. Эксплуатация и техническое обслуживание и управление объектами спортивной инфраструктуры

#### **Тема 6 Организация обслуживания потребителей ПКС-1.2 ПКс-2.2.**

Содержание темы: Классификация организационных форм реализации услуг обслуживания. Характеристика форм и методов обслуживания. Столовая посуда, приборы, столовый текстиль. Виды, назначение, профессиональные требования. Сервировка столов для различных видов приема пищи. Технологический цикл процесса обслуживания. Работа с картой блюд и картой вин. Обслуживающий персонал предприятий общественного питания: метрдотель (администратор), официант, бармен, сомелье (фумилье), бариста, хостес.

### **Тема 7 Технология и организация системы монетизации объектов спортивной инфраструктуры ПКС-1.2 ПКс-4.1.**

Содержание темы: Технология организации системы монетизации, формирование сметы затрат на реализацию проекта. Ревеню менеджмент. Организация и контроль доходности и долгосрочных партнерских соглашений.

### **Тема 8 Организация обслуживания различных контингентов потребителей ПКС-1.2 ПКс-2.2. ПКс-4.1.**

Содержание темы: Особенности организации услуг для потребителей в местах массового отдыха и пассажиров на транспорте. Показатели и методы оценки качества обслуживания потребителей. Оценка эффективности обслуживания потребителей.

### **Тема 9 Маркетинг услуг ПКс-2.2. ПКс-4.1.**

Содержание темы: Сущность и особенности маркетинга. Мотивация потребителей и обслуживающего персонала. Маркетинговые коммуникации. Формирование общественного мнения. Реклама и ее виды. Фирменный стиль, торговый знак. Имидж предприятия.

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

4.1. Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.03 Менеджмент объектов спортивной инфраструктуры входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляют фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

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

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа — это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных.

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

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

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

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

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

<p>закрытого типа на установление последовательности</p>	<p>текст и установите последовательность</p>	<p>задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Построить верную последовательность из предложенных элементов. 4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БАВ или 135).</p>	<p>верным, если правильно указана вся последовательность цифр</p>
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа. 5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа</p>
<p>Задание открытого типа с развернутым ответом</p>	<p>Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса. 2. Продумать логику и полноту ответа. 3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</p>	<p>Ответ считается верным: 1. Отсутствие фактических ошибок. 2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа). 3. Обоснованность ответа (наличие аргументов). 4. Логическая последовательность излагаемого материала.</p>

4.5. Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС

Итоговая балльная оценка	Традиционная система	Бинарная система	ECTS	
			Для традиционной системы	Для бинарной системы
95-100	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
85-94			B	P/ Passed
75-84	Хорошо		C	P/ Passed
65-74			D	P/ Passed
55-64	Удовлетворительно		E	P/ Passed
0-54	Неудовлетворительно	Не зачтено	F	F/Failed

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию
60 баллов	40 баллов	100 баллов	100 баллов

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

5.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.03.01 Управление спонсорскими активами и программами используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным точкам):

Т – тестирование; О – устный опрос, К - Кейсы

### **Тема 1 Основные виды и формы объектов спортивной инфраструктуры ПКс-1.2., ПКс-2.2. ПКс-4.1.**

#### **1. Вопросы для устного опроса**

1. Какие признаки характеризуют спортивную организацию как юридическое лицо?
2. Назовите основные организационно-правовые формы некоммерческих спортивных организаций.
3. Чем отличается автономная некоммерческая организация (АНО) от частного учреждения в сфере спорта?
4. В каких организационно-правовых формах могут создаваться профессиональные спортивные клубы?
5. Что такое объект спортивной инфраструктуры? Приведите примеры.

6. Каковы особенности правового положения физкультурно-спортивной организации, созданной в форме потребительского кооператива?
7. В чем разница между основными и вспомогательными объектами спортивной инфраструктуры?
8. Может ли индивидуальный предприниматель осуществлять деятельность в области спорта как основной вид деятельности? Если да, то с какими ограничениями?

## **2. Тесты**

### **Тест 1**

Спортивная организация, созданная для извлечения прибыли от оказания физкультурно-спортивных услуг, должна быть зарегистрирована в форме:

- а) Ассоциации
- б) Потребительского кооператива
- в) Общества с ограниченной ответственностью
- г) Фонда

### **Тест 2**

Какой объект НЕ относится к спортивной инфраструктуре?

- а) Футбольное поле с искусственным покрытием
- б) Ледовый дворец
- в) Раздевалка при бассейне
- г) Торговый центр

### **Тест 3**

Для занятия спортивной деятельностью без права распределения прибыли между учредителями подходит форма:

- а) Акционерное общество
- б) Автономная некоммерческая организация
- в) Полное товарищество
- г) Производственный кооператив

### **Тест 4**

Основным видом деятельности для спортивной организации по закону признается:

- а) Торговля спортивным инвентарем
- б) Организация азартных игр
- в) Проведение спортивно-массовых мероприятий
- г) Сдача в аренду помещений

## **3. Задание закрытого типа (выбор одного правильного ответа)**

### **Задание:**

Какая организационно-правовая форма НЕ может быть использована для создания физкультурно-спортивной организации как основного юридического лица?

Варианты ответов:

- а) Общество с ограниченной ответственностью (ООО)
- б) Публичное акционерное общество (ПАО)
- в) Некоммерческое партнерство (в настоящее время — ассоциация/союз)

г) Товарищество собственников недвижимости (ТСН)

#### 4. Задание закрытого типа на установление соответствия

##### Задание:

Установите соответствие между видом спортивной организации и допустимой организационно-правовой формой.

№	Вид организации	Вариант формы
1	Любительский спортивный клуб по месту жительства	А) Акционерное общество
2	Профессиональный футбольный клуб	Б) Общественная организация
3	Спортивная школа, оказывающая платные услуги и получающая прибыль	В) ООО
4	Федерация по виду спорта регионального уровня	Г) Автономная некоммерческая организация

#### 5. Задание закрытого типа (выбор нескольких правильных ответов)

##### Задание:

Какие из перечисленных объектов относятся к основным (профильным) объектам спортивной инфраструктуры? (Выберите все верные варианты)

Варианты:

- а) Гостиница для спортсменов
- б) Крытый каток с трибунами
- в) Бассейн 50 метров
- г) Кафе при спортивном комплексе
- д) Детская игровая комната без спортивной направленности
- е) Легкоатлетический манеж

#### 6. Задание на установление последовательности

##### Задание:

Расположите в правильной последовательности этапы создания спортивной организации в форме ООО.

Варианты действий (в случайном порядке):

1. Подача документов на государственную регистрацию в ФНС
2. Заключение договора аренды спортивного объекта
3. Принятие решения учредителем (учредителями) о создании
4. Получение свидетельства о постановке на учет
5. Разработка и утверждение устава
6. Формирование уставного капитала

#### 7. Задание комбинированного типа (выбор ответа + обоснование)

##### Задание:

Спортивная организация осуществляет подготовку спортсменов высокого класса, при этом финансируется из бюджета субъекта РФ, не имеет цели извлечения прибыли, а ее

имущество не распределяется между учредителями. Укажите наиболее подходящую организационно-правовую форму из вариантов ниже и обоснуйте выбор.

Варианты:

- а) ООО
- б) Потребительский кооператив
- в) Частное учреждение
- г) Государственное бюджетное учреждение субъекта РФ

## **8. Задание открытого типа (развернутый ответ)**

**Задание:**

Охарактеризуйте три основные организационно-правовые формы спортивных организаций (на выбор), сравните их по следующим критериям: цель деятельности, порядок распределения прибыли, ответственность учредителей по обязательствам организации, возможность получения бюджетного финансирования. Ответ оформите в виде таблицы или связного текста.

## **Тема 2 Основы организации предпринимательской деятельности в индустрии спорта ПКС-1.2 ПКс-2.2. ПКс-4.1.**

### **1. Вопросы для устного опроса**

1. Какие основные модели коммерциализации спорта существуют в США и в Европе? В чем их различия?
2. Назовите три основных источника доходов профессионального спортивного клуба за рубежом.
3. Что такое «спонсоринг» в спорте и чем он отличается от благотворительности?
4. Какие социально-экономические проблемы в России сдерживают развитие предпринимательства в сфере ФКиС?
5. Как государственная поддержка спортивных организаций влияет на развитие спортивного предпринимательства?
6. Приведите пример успешной бизнес-модели зарубежной фитнес-индустрии.
7. Какие административные барьеры мешают развитию малого спортивного бизнеса?
8. Что такое «медиаправа» (медийные права) и как они влияют на коммерциализацию спорта за рубежом?

### **2. Тесты с правильными ответами (4 шт.)**

#### **Тест 1**

В какой стране наиболее развита модель спортивного предпринимательства, основанная на продаже медиаправ и лицензировании брендов лиг?

- а) Германия
- б) Китай
- в) США
- г) Бразилия

#### **Тест 2**

Какая социально-экономическая проблема является основной причиной низкой предпринимательской активности в спортивной сфере России?

- а) Отсутствие спроса на спортивные услуги
- б) Высокая рентабельность спортивного бизнеса
- в) Недостаток доступной спортивной инфраструктуры
- г) Избыток квалифицированных кадров

### Тест 3

Зарубежный опыт показывает, что наибольшую долю доходов в профессиональном спорте (клубы и лиги) приносят:

- а) Продажа медиаправ и телепоказов
- б) Продажа билетов
- в) Благотворительные взносы
- г) Государственные субсидии

### Тест 4

Что из перечисленного относится к экономическим барьерам для развития спортивного предпринимательства в России?

- а) Низкая популярность хоккея
- б) Высокие ставки аренды спортивных сооружений
- в) Отсутствие олимпийских чемпионов
- г) Слабое развитие футбола

### 3. Задание закрытого типа (выбор одного правильного ответа)

#### Задание:

Какая форма организации спортивного предпринимательства является преобладающей в странах Западной Европы (на примере футбола)?

Варианты ответов:

- а) Акционерные общества открытого типа (как в США)
- б) Государственные унитарные предприятия
- в) Клубы, принадлежащие членам общества (союзы/ассоциации) с элементами коммерческой деятельности
- г) Индивидуальные предприниматели без образования юрлица

### 4. Задание закрытого типа на установление соответствия

#### Задание:

Установите соответствие между страной и характерной особенностью предпринимательства в сфере спорта.

№	Страна	Особенность
1	США	А) Преимущественно государственное финансирование массового спорта
2	Великобритания	Б) Система франчайзинга в профессиональных лигах, закрытый характер лиг
3	Германия	В) Развитие концепции «community sport» и местных спортивных трастов

4	Китай	Г) Правило «50+1» сохранения контроля за клубом за членами общества
---	-------	---

### 5. Задание закрытого типа (выбор нескольких правильных ответов)

#### Задание:

Какие социально-экономические проблемы в России объективно сдерживают развитие предпринимательства в сфере физической культуры и спорта? (Выберите не менее 3 и не более 5 верных вариантов)

#### Варианты:

- а) Высокий уровень платежеспособного спроса населения
- б) Низкая доступность кредитных ресурсов для спортивных МСП
- в) Отсутствие правовой базы для спортивного предпринимательства
- г) Дефицит квалифицированных спортивных менеджеров
- д) Избыток муниципальных спортивных объектов
- е) Высокая стоимость аренды (или отсутствие долгосрочной аренды) спортивных сооружений
- ж) Низкая вовлеченность бизнеса в спонсорство из-за нестабильности экономики

### 6. Задание на установление последовательности

#### Задание:

Расположите в логической последовательности этапы развития предпринимательской деятельности в зарубежном профессиональном спорте (историческая ретроспектива).

#### Варианты действий:

1. Продажа медиаправ и формирование глобальных спортивных брендов
2. Возникновение первых профессиональных клубов как любительских ассоциаций
3. Появление коммерческих спонсорских контрактов
4. Внедрение системы франчайзинга в североамериканских лигах
5. Формирование клубных стадионов как источников неспортивного дохода (концерты, рестораны)

### 7. Задание комбинированного типа (выбор ответа + обоснование)

#### Задание:

В европейском футбольном клубе возникла проблема: доходы от продажи билетов и спонсорства падают, однако клуб имеет высокую узнаваемость бренда. Руководство решает развивать новое направление, характерное для современного спортивного предпринимательства за рубежом. Выберите наиболее эффективный с точки зрения мировой практики вариант и обоснуйте.

#### Варианты:

- а) Продажа клуба государственной корпорации
- б) Монетизация цифровых активов (NFT, фан-токены, эксклюзивный цифровой контент)
- в) Закрытие академии для сокращения расходов
- г) Повышение цен на абонементы в три раза

## **8. Задание открытого типа (развернутый ответ)**

### **Задание:**

Опишите три основные социально-экономические причины, сдерживающие развитие предпринимательства в сфере физической культуры и спорта в России. Для каждой причины предложите возможный способ ее решения на основе зарубежного или отечественного опыта. Ответ оформите в виде таблицы или структурированного текста.

## **9. Практико-ориентированный кейс с ответами**

### **Кейс:**

В городе N с населением 500 тыс. человек работает один муниципальный Дворец спорта (ледовая арена на 3000 зрителей) и 3 частных фитнес-клуба премиум-класса. Предприниматель планирует открыть сеть доступных круглогодичных спортивных клубов (тренажерный зал + зал единоборств + зал для аэробики) среднего ценового сегмента.

### **Дано:**

- Аренда подходящего помещения (1200 кв.м) – 2,5 млн руб/мес (коммерческая ставка).
- Государственной программы льготной аренды для спорта в регионе нет.
- Платежеспособный спрос населения оценивается как средний.
- Зарубежный аналог – сеть «Basic-Fit» (Нидерланды) работает по модели низкой цены + высокая плотность клубов.

### **Вопросы кейса (с ответами):**

1. Определите главную социально-экономическую проблему, препятствующую реализации проекта, сделав отсылку к содержанию темы.
2. Какое зарубежное решение из опыта Basic-Fit мог бы адаптировать предприниматель?
3. Предложите не менее двух способов снижения коммерческих рисков для предпринимателя.
4. Сделайте вывод о перспективах проекта на основе анализа зарубежного и российского контекста.

## **Тема 3 Организационные особенности администрирования объектов спортивной инфраструктуры ПКС-1.2 ПКС-2.2. ПКС-4.1.**

### **Тема 3 Организационные особенности администрирования объектов спортивной инфраструктуры ПКС-1.2 ПКС-2.2. ПКС-4.1.**

1. Вопросы для устного опроса
2. Какие основные функции администрирования спортивного объекта вы можете назвать?
3. Чем отличается материально-техническое снабжение от технико-экономического администрирования на спортивном объекте?
4. Что такое «продовольственное администрирование» применительно к спортивному сооружению (например, к стадиону или ледовому дворцу)?
5. Какие методы определения потребности в материально-технических ресурсах существуют в спортивной организации?
6. Какие показатели используются для оценки эффективности снабжения и обеспечения деятельности спортивного объекта?

7. Назовите основные элементы технологического процесса организации снабжения на спортивном предприятии.
8. Какие формы администрирования (централизованная, децентрализованная) применяются на крупных спортивных объектах?
9. Как логистика влияет на проведение спортивно-массовых мероприятий?
10. Тесты с правильными ответами (4 шт.)

#### Тест 1

Какая функция НЕ относится к задачам администрирования спортивной инфраструктуры?

- а) Планирование потребности в инвентаре
- б) Организация закупок оборудования
- в) Проведение спортивных тренировок
- г) Контроль запасов расходных материалов

#### Тест 2

Материально-техническое снабжение спортивного объекта включает:

- а) Организацию питания спортсменов
- б) Закупку спортивного инвентаря, тренажеров и обслуживающего оборудования
- в) Начисление заработной платы персоналу
- г) Разработку бренда спортивной организации

#### Тест 3

Оценка эффективности снабжения деятельности спортивного предприятия оценивается через показатель:

- а) Количество зрителей на трибунах
- б) Коэффициент оборачиваемости запасов
- в) Средний возраст основного капитала
- г) Рейтинг спортсменов

#### Тест 4

Что относится к продовольственному администрированию на спортивном объекте (при проведении многодневных соревнований)?

- а) Закупка гантелей
- б) Обеспечение буфетов и пунктов питания для спортсменов и зрителей
- в) Установка видеотаблога) Организация парковки для автобусов

3. Задание закрытого типа (выбор одного правильного ответа)

Задание:

Какая форма администрирования снабжения предполагает, что все закупки для спортивного объекта осуществляются через единый специализированный отдел головной организации (например, для сети спортивных школ)?

Варианты ответов:

- а) Децентрализованная
- б) Смешанная
- в) Централизованная
- г) Аутсорсинговая

4. Задание закрытого типа на установление соответствия

Задание:

Установите соответствие между видом администрирования и конкретной задачей на спортивном объекте.

Таблица:

Вид администрирования	Задача
1 Продовольственное администрирование	А) Составление графика замены перегоревших ламп на арене
2 Материально-техническое администрирование	Б) Расчет количества питьевых точек на марафоне
3 Техничко-экономическое администрирование	В) Закупка 50 новых баскетбольных мячей
4 Техническая эксплуатация (как часть обеспечения)	Г) Сравнение затрат на содержание катка с плановыми показателями

5. Задание закрытого типа (выбор нескольких правильных ответов)

Задание:

Какие элементы входят в технологический процесс организации снабжения спортивного комплекса? Выберите все верные варианты.

Варианты:

- а) Выявление потребности в ресурсах (нормирование)
- б) Проведение ежедневной утренней зарядки с персоналом
- в) Поиск и выбор поставщиков
- г) Заключение договоров на поставку
- д) Определение победителя спортивного турнира
- е) Приемка, складирование и учет поступивших материальных ценностей
- ж) Организация выезда болельщиков на гостевой матч

6. Задание закрытого типа на установление последовательности

Задание:

Расположите в правильной последовательности этапы материально-технического обеспечения спортивной организации при подготовке к проведению соревнований.

Варианты действий:

1. Подписание договоров с поставщиками инвентаря

2. Расчет потребности в мячах, форме, медицинских материалах
3. Размещение заявок на закупку в тендерном порядке
4. Приемка грузов и складирование
5. Анализ остатков на складе на начало периода
6. Выдача инвентаря обслуживающему персоналу и судьям

7. Задание комбинированного типа (выбор ответа + обоснование)

Задание:

Руководитель спортивного комплекса заметил, что склады переполнены неиспользуемым инвентарем (старые лыжи, гимнастические скамейки), одновременно отсутствует текущий расходный материал (шайбы, теннисные мячи). При этом отдел закупок продолжает приобретать новые скамейки и лыжи по плану. Ваша задача: выбрать наиболее правильное управленческое решение для администрирования снабжения из вариантов ниже и обосновать выбор.

Варианты действий:

- а) Увеличить бюджет отдела закупок для ускорения приобретения мячей и шайб
- б) Перейти на систему администрирования запасов «точно вовремя» (Just-in-Time) по расходным материалам и провести инвентаризацию с пересмотром норм
- в) Уволить начальника склада
- г) Продать старые скамейки зрителям как сувениры

8. Задание открытого типа (развернутый ответ)

Задание:

Охарактеризуйте три основных направления администрирования деятельности спортивного объекта, перечисленные в содержании темы: продовольственное, материально-техническое и технико-экономическое. Для каждого направления приведите:

1. цель администрирования;
2. не менее двух конкретных задач;
3. один пример показателя оценки эффективности.
4. Ответ оформите в виде таблицы или связного текста.

**Тема 4 Реклама и сетевое взаимодействие в спортивной инфраструктуре ПКс-2.2.  
ПКс-4.1.**

Вопросы для устного опроса

1. Что такое реклама в сфере физической культуры и спорта? Назовите ее основные функции.
2. Какие формы рекламы наиболее эффективны для спортивного сооружения (стадиона, ФОКа)?
3. В чем разница между стратегией «привлечения» и стратегией «удержания» клиентов в спортивном маркетинге?
4. Что понимается под сетевым взаимодействием в индустрии спорта?
5. Приведите пример интеграции образования и бизнеса на базе спортивного объекта.

6. Как спортивная организация может использовать баннерную рекламу и рекламу в социальных сетях?
7. Какие выгоды дает спортивной школе сетевое взаимодействие с вузом и фитнес-клубом?
8. Что такое «скрытая реклама» и применима ли она в спортивной инфраструктуре?

#### Тесты

##### Тест 1

Что из перечисленного является примером наружной рекламы спортивного комплекса?

- а) Статья в газете о достижениях клуба
- б) Рекламный щит на фасаде арены
- в) Пост в Instagram с анонсом турнира
- г) Упоминание названия стадиона в эфире телеканала

##### Тест 2

Сетевое взаимодействие в спортивной индустрии предполагает:

- а) Покупку нового оборудования для тренажерного зала
- б) Установку Wi-Fi на трибунах
- в) Совместные проекты спортивной школы, вуза и коммерческого клуба
- г) Выезд команды на сборы за границу

##### Тест 3

Какая рекламная стратегия направлена на сохранение существующих клиентов фитнес-центра?

- а) Раздача флаеров на улице
- б) Программа лояльности (скидка за длительность абонемента)
- в) Тизерная реклама в метро
- г) Размещение видеоролика на телевидении

##### Тест 4

Интеграция сетевого взаимодействия и образования в индустрии спорта чаще всего проявляется в форме:

- а) Соревнований между учениками одной школы
- б) Организации производственной практики студентов на базе спортивного объекта
- в) Закупки мячей для уроков физкультуры
- г) Найма охранника на стадион

### 3. Задание закрытого типа (выбор одного правильного ответа)

Задание:

Руководство ледового дворца хочет привлечь новых посетителей на массовые катания. Какой вид рекламы в данной ситуации будет наиболее эффективным с точки зрения охвата целевой аудитории района с населением 200 тыс. человек при ограниченном бюджете?

Варианты ответов:

- а) Прямая почтовая рассылка бумажных писем
- б) Реклама в сообществах районных пабликов ВКонтакте и таргетинг на жителей
- в) Билборд на трассе М7 (федеральная трасса за городом)
- г) Видеоролик в кинотеатре перед премьерой

4. Задание закрытого типа на установление соответствия

Задание:

Установите соответствие между формой рекламы и примером в спортивной инфраструктуре.

Таблица:

№ Форма рекламы	Пример
1 ATL-реклама (above the line)	А) Баннер на сайте федерации спорта
2 BTL-реклама (below the line) при входе в ФОК	Б) Промоутер с образцами протеиновых батончиков
3 Директ-маркетинг	В) Телевизионный рекламный ролик матча сборной
4 Digital-реклама	Г) Рассылка e-mail со скидкой для членов спортивного клуба

5. Задание закрытого типа (выбор нескольких правильных ответов)

Задание:

Какие элементы характеризуют эффективное сетевое взаимодействие спортивной организации с образовательными учреждениями? Выберите все верные варианты.

Варианты:

- а) Разовый приезд студентов на экскурсию раз в пять лет
- б) Договор о совместном использовании бассейна для уроков плавания школьников и тренировок секций
- в) Проведение научно-практических конференций по спортивному менеджменту на базе арены
- г) Отсутствие обмена информацией между сторонами
- д) Совместные заявки на гранты для развития спортивной инфраструктуры
- е) Раздельное бюджетирование без координации

6. Задание закрытого типа на установление последовательности

Задание:

Расположите в логической последовательности этапы разработки рекламной кампании для нового спортивного центра.

Варианты действий:

1. Медиапланирование (выбор каналов, частота показа)
2. Анализ эффективности кампании (ROI, охват)
3. Запуск рекламных материалов
4. Определение целевой аудитории и целей рекламы
5. Создание рекламных сообщений (дизайн, тексты, видео)
6. Утверждение бюджета

7. Задание комбинированного типа (выбор ответа + обоснование)

**Задание:**

Спортивная школа олимпийского резерва (СШОР) и коммерческий фитнес-клуб расположены по соседству. СШОР имеет квалифицированных тренеров по плаванию, но старый бассейн, загруженный на 90%. Фитнес-клуб имеет современный бассейн, загруженный на 40% (утром и днем мало посетителей). Выберите наилучший вариант сетевого взаимодействия из предложенных и обоснуйте выбор с точки зрения образования, бизнеса и спорта.

**Варианты:**

- а) СШОР покупает фитнес-клуб за кредитные средства
- б) Фитнес-клуб запрещает вход спортсменам школы
- в) Заключение договора сетевого партнерства: СШОР арендует часы в бассейне клуба по сниженной ставке, а клуб получает право проводить мастер-классы тренеров СШОР для своих клиентов
- г) СШОР переносит тренировки в другой город

**8. Задание открытого типа (развернутый ответ)**

**Задание:**

Опишите две основные рекламные стратегии в спортивной инфраструктуре (стратегия привлечения и стратегия удержания) и приведите для каждой не менее двух конкретных рекламных инструментов. Затем объясните, как сетевое взаимодействие с вузом может усилить каждую из этих стратегий. Ответ оформите в виде связного текста.

**Кейс:**

Физкультурно-оздоровительный комплекс «Олимпик» находится в спальном районе города (население района 120 тыс. человек, много семей с детьми). Комплекс включает бассейн, тренажерный зал, зал для групповых программ. Заполняемость в будни днем – 30%, вечером – 85%, в выходные – 60%. Рядом открылась новая школа с углубленным изучением физкультуры. У ФОКа слабая узнаваемость бренда, реклама не проводится последние 2 года, нет взаимодействия со школами и вузами. Администрация хочет выполнить три задачи:

1. повысить заполняемость в дневные часы будней;
2. увеличить узнаваемость на районе;
3. построить долгосрочные партнерства.

**Вопросы кейса**

1. Предложите одну рекламную стратегию и два конкретных рекламных инструмента для повышения заполняемости в дневные часы будней.
  - Какое решение из области сетевого взаимодействия с новой школой вы предложите для увеличения узнаваемости и долгосрочного партнерства (минимум два мероприятия)?
3. Какие ресурсы вуза (факультета физической культуры и спорта или менеджмента) можно привлечь для интеграции образования и бизнеса в рамках ФОКа (укажите не менее двух форм взаимодействия)?
4. Дайте итоговую рекомендацию администрации ФОКа по комбинации рекламы и сетевого взаимодействия для решения всех трех задач.

## **Тема 5 Фасилити менеджмент объектов спортивной инфраструктуры ПКС-1.2 ПКс-2.2. ПКс-4.1.**

### **1. Вопросы для устного опроса**

1. Что такое фасилити менеджмент применительно к спортивному объекту (стадиону, ледовому дворцу, бассейну)?
2. Какие основные процессы включает интеграция в рамках фасилити менеджмента спортивной инфраструктуры?
3. Как обеспечивается готовность спортивного объекта к чрезвычайным ситуациям?
4. Что такое непрерывность ведения бизнеса (BCP) для спортивного сооружения и какие риски она покрывает?
5. Назовите основные аспекты охраны окружающей среды при эксплуатации спортивного объекта.
6. Как устойчивое развитие влияет на выбор материалов и технологий обслуживания спортивной арены?
7. Какие человеческие факторы (мотивация, компетенции, культура безопасности) важны в управлении спортивным объектом?
8. Какую роль играют стратегия и лидерство в повышении эффективности эксплуатации спортивной инфраструктуры?
9. Какие финансовые модели управления спортивным объектом вы знаете?
10. Перечислите ключевые виды технического обслуживания (ТО) инженерных систем спортивного комплекса.

### **Тест 1**

Вопрос: Что является главной целью интеграции процессов в фасилити менеджменте спортивного объекта?

- А) Снижение количества персонала
- Б) Поддержка и улучшение эффективности основного вида деятельности компании
- В) Передача всех функций аутсорсеру
- Г) Автоматизация билетной программы

### **Тест 2**

Вопрос: Какой документ регламентирует действия персонала спортивного объекта при пожаре, теракте или массовой драке зрителей?

- А) Бизнес-план объекта
- Б) План готовности к чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий
- В) Маркетинговая стратегия
- Г) График уборки трибун

### **Тест 3**

Вопрос: Что из перечисленного относится к «человеческим факторам» в рамках фасилити менеджмента спортивной инфраструктуры?

- А) Система отопления чаши бассейна
- Б) Програма повышения квалификации технического персонала

- В) Процентная ставка по кредиту на реконструкцию
- Г) План озеленения прилегающей территории

#### Тест 4

Вопрос: Какое мероприятие напрямую поддерживает устойчивое развитие спортивного объекта?

- А) Установка дополнительных турникетов
- Б) Замена освещения на светодиодное с датчиками присутствия
- В) Увеличение числа парковочных мест
- Г) Приглашение звёздного ведущего на матч

### 3. Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа

#### Вопрос:

Какая система на спортивном объекте обеспечивает непрерывность ведения бизнеса при кратковременном отключении внешнего электроснабжения во время финала соревнований?

Варианты ответов:

1. Система вентиляции
2. Система автоматического пожаротушения
3. Источник бесперебойного питания (ИБП) / дизель-генераторная установка
4. Система видеонаблюдения

### 4. Задание закрытого типа на установление соответствия

Соотнесите элемент фасилити менеджмента спортивного объекта (1–4) с его функцией (А–Д). Одна функция лишняя.

Элемент	Функция
1. Контракт с клининговой компанией	А. Охрана окружающей среды
2. План эвакуации при ЧС	Б. Готовность к чрезвычайным ситуациям
3. Сортировка отходов (пластик, бумага, органика)	В. Бизнес и финансы (оптимизация затрат)
4. КПЭ для персонала эксплуатации	Г. Человеческие факторы и мотивация
	Д. Стратегия и лидерство

### 5. Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов

#### Вопрос:

Какие меры относятся к обеспечению устойчивого развития и охране окружающей среды при эксплуатации спортивного комплекса? (Выберите **три** правильных ответа)

Варианты:

1. Использование реагентов для быстрой очистки льда без учёта их состава
2. Система сбора и очистки ливневых стоков с парковки
3. Ежегодная замена всех светильников на новые (независимо от износа)
4. Внедрение системы учёта энергоресурсов (АСКУЭ)
5. Организация раздельного сбора отходов для болельщиков
6. Увеличение мощности системы отопления на 30% «на всякий случай»

## **6. Задание закрытого типа на установление последовательности**

### **Вопрос:**

Установите правильную последовательность действий фасилити-менеджера при внезапном отключении водоснабжения на спортивном объекте в день проведения матча (с учётом обеспечения непрерывности бизнеса).

Варианты действий (в произвольном порядке):

- А) Запуск резервной системы водоснабжения (баки, скважина)
- Б) Оповещение арендаторов (кафе, раздевалки) о необходимости экономии воды
- В) Фиксация инцидента в журнале и оповещение руководства
- Г) Анализ причины отключения совместно с ресурсоснабжающей организацией
- Д) Оценка достаточности запаса воды для работы санузлов на время матча

## **7. Задание комбинированного типа (выбор + обоснование)**

### **Вопрос:**

Для повышения эффективности основного вида деятельности (проведения спортивных мероприятий) фасилити-менеджер должен в первую очередь интегрировать процессы:

### **Варианты:**

1. Закупку канцтоваров и озеленение фойе
2. Техническое обслуживание инженерных систем, управление доступом зрителей и готовность к ЧС
3. Маркетинг в социальных сетях и продажу сувениров
4. Найм тренеров для детской секции

## **8. Задание открытого типа с развернутым ответом**

### **Вопрос:**

Опишите систему взаимодействия между службой эксплуатации (фасилити менеджмент), службой безопасности и администрацией арендаторов (например, хоккейного клуба) при угрозе ЧС (поступление анонимного сообщения о минировании) на многофункциональном стадионе за час до начала матча. Укажите, какие процессы интеграции обеспечивают непрерывность безопасности и минимизацию финансовых потерь.

## **Тема 6 Организация обслуживания потребителей ПКС-1.2 ПКС-2.2.**

### **1. Вопросы для устного опроса**

1. Назовите основные организационные формы реализации услуг обслуживания в общественном питании.
2. Чем отличается метод обслуживания «шведский стол» от обслуживания официантами «в обнос»?
3. Какие виды столовой посуды используются для подачи первых блюд?
4. Какие профессиональные требования предъявляются к столовому текстилю (скатерти, салфетки, рушники)?
5. Как сервировка стола зависит от вида приема пищи (завтрак, обед, ужин, банкет-фуршет)?
6. Перечислите основные этапы технологического цикла обслуживания потребителей.

7. Как правильно работать с картой блюд (меню): последовательность действий официанта?
8. Что такое карта вин и как сомелье помогает гостю в выборе напитка?
9. Назовите обязанности метрдотеля (администратора) в процессе обслуживания.
10. В чем разница между бариста и барменом? Какова роль хостес в ресторане?

## **2. Тесты с правильными ответами**

### **Тест 1**

Вопрос: Какой метод обслуживания предполагает вынос блюд на блюдах с последующим их раскладыванием официантом в тарелки гостей?

- А) Самообслуживание
- Б) «À la carte» (по меню)
- В) «Service à l'anglaise» (английский метод – с блюда)
- Г) Шведский стол

### **Тест 2**

Вопрос: Какой прибор предназначен для подачи спаржи?

- А) Щипцы для спагетти
- Б) Лопатка для рыбы
- В) Щипцы для спаржи широкие плоские
- Г) Стандартная вилка

### **Тест 3**

Вопрос: Кто в ресторане отвечает за встречу гостя, распределение столов и первое впечатление?

- А) Бармен
- Б) Метрдотель
- В) Хостес
- Г) Повар

### **Тест 4**

Вопрос: Что из перечисленного относится к обязанностям сомелье?

- А) Приготовление коктейлей
- Б) Обслуживание банкета с подачей на стол
- В) Рекомендация вина к блюду, декантация, сервировка бокалов
- Г) Подготовка и выпечка кофе эспрессо

## **3. Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа**

### **Вопрос:**

Какая форма обслуживания наиболее экономична по времени и персоналу для завтрака в гостинице при большом потоке гостей?

Варианты ответов:

1. Английский метод подачи (с блюда)

2. Шведский стол (буфет)
3. Французский метод (с тележки)
4. Обслуживание по меню à la carte с предварительным заказом

#### 4. Задание закрытого типа на установление соответствия

Соотнесите должность обслуживающего персонала (1–5) с её основной функцией (А–Д).

Должность	Функция
1. Метрдотель	А. Приготовление и подача кофейных напитков
2. Бариста	Б. Координация работы зала, контроль официантов
3. Фумилье	В. подача и уход за сигарами / табачными изделиями
4. Официант	Г. Прием заказа, подача блюд, расчет гостя
5. Сомелье	Д. Подбор вина, подача, температурный режим

#### 5. Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов

##### Вопрос:

Какие виды столового текстиля используются при сервировке банкетного стола «фуршет»? (Выберите **три** правильных ответа)

Варианты:

1. Чехлы на стулья
2. Скатерти на столы (юбка, верхняя скатерть)
3. Колпаки на голову официантам
4. Салфетки льняные для гостей
5. Накладки на сиденья унитазов
6. Рушники для вытирания посуды

#### 6. Задание закрытого типа на установление последовательности

##### Вопрос:

Установите правильную последовательность технологического цикла процесса обслуживания потребителя в ресторане а-ля карт.

Варианты действий (в произвольном порядке):

- А) подача основного блюда
- Б) Встреча и размещение гостя хостес / метрдотелем
- В) Расчет гостя и выдача чека
- Г) Уборка и пересервировка стола
- Д) подача меню и карты вин, прием заказа
- Е) подача закусок и аперитива

#### 7. Задание комбинированного типа (выбор + обоснование)

##### Вопрос:

При организации банкета-фуршета на 100 человек в конференц-зале без стационарной кухни наиболее эффективной будет форма обслуживания, при которой:

Варианты:

1. Гости сидят за столами, официанты подают каждому тарелки по меню

2. Блюда выставляются на фуршетных столах, гости подходят сами, используется одноразовая посуда
3. Блюда готовятся непосредственно в зале на мангале (шоу-стол)
4. Все блюда подаются по английскому методу в обнос с подносов официантами одновременно всем гостям

## **8. Задание открытого типа с развернутым ответом**

### **Вопрос:**

Опишите пошаговый алгоритм работы официанта с картой блюд (меню) и картой вин при обслуживании пары гостей в ресторане высокой кухни. Как сомелье и официант взаимодействуют между собой? Укажите профессиональные требования к представлению вин и блюд.

## **Тема 7 Технология и организация системы монетизации объектов спортивной инфраструктуры ПКС-1.2 ПКс-4.1.**

### **1. Вопросы для устного опроса**

1. Что такое монетизация спортивного объекта и чем она отличается от простого получения выручки?
2. Назовите основные статьи сметы затрат при реализации проекта монетизации.
3. Какие прямые и косвенные доходы может приносить спортивный стадион?
4. Что такое ревеню менеджмент в спортивной инфраструктуре?
5. Как определяется оптимальная цена билета на матч с учетом эластичности спроса?
6. Какие виды долгосрочных партнерских соглашений существуют (титальное спонсорство, naming rights, категорийные партнеры)?
7. Как контролируется доходность объекта в зависимости от видов активности (матчи, концерты, аренда)?
8. Какие KPI используются для оценки эффективности монетизации?
9. Как формируется смета затрат на строительство/реконструкцию с учетом будущей монетизации?
10. Какие риски снижения доходности существуют при долгосрочных партнерских соглашениях?

### **2. Тесты**

#### **Тест 1**

Вопрос: Что из перечисленного относится к операционной доходности (revenue) спортивного стадиона?

- А) Переоценка основных средств
- Б) Продажа билетов на матчи, абонементов, сувениров и питания
- В) Эмиссия акций
- Г) Безвозмездное получение оборудования

#### **Тест 2**

Вопрос: Какой показатель является основным для оценки эффективности долгосрочного партнерского соглашения о naming rights (право на название стадиона)?

- А) Количество упоминаний бренда в соцсетях
- Б) Размер годового фиксированного платежа + бонусы за посещаемость / медиаохват
- В) Минимальная цена билета на матч
- Г) Количество сотрудников спонсора

### Тест 3

Вопрос: Что входит в смету затрат на реализацию проекта монетизации (например, открытие клубного ресторана на стадионе)?

- А) Расходы на рекламу матча
- Б) Затраты на ремонт, оборудование кухни, найм персонала, получение лицензий
- В) Трансферная стоимость игроков
- Г) Штрафы от лиги

### Тест 4

Вопрос: Какой подход к ценообразованию билетов использует ревеню менеджмент на стадионе с фиксированной вместимостью?

- А) Единая цена на все места в весь сезон
- Б) Динамическое ценообразование в зависимости от соперника, дня недели, времени покупки
- В) Бесплатный вход для всех
- Г) Продажа только с аукциона

### 3. Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа

#### Вопрос:

Какое партнерское соглашение приносит наиболее стабильный и прогнозируемый долгосрочный доход (5–10 лет) спортивному объекту?

Варианты ответов:

1. Разовые концерты на стадионе
2. Продажа телевизионных прав на один сезон
3. Титульное спонсорство с фиксированным ежегодным платежом и опционом продления
4. Краткосрочная аренда помещений под поп-ап магазины

### 4. Задание закрытого типа на установление соответствия

Соотнесите вид дохода спортивного объекта (1–4) с источником монетизации (А–Д).

Один источник лишний.

Вид дохода	Источник монетизации
1. Matchday revenue	А. Продажа прав на название стадиона
2. Commercial revenue	Б. Продажа билетов, абонементов, программ, питания в день матча
3. Broadcasting revenue	В. Продажа сувенирной продукции с логотипом круглый год
4. Sponsorship & naming	Г. Продажа теле- и радиоправ на трансляции
	Д. Государственная субсидия на оплату коммунальных услуг

## 5. Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов

### Вопрос:

Какие показатели обязательно включаются в систему контроля доходности объекта спортивной инфраструктуры? (Выберите **три** правильных ответа)

Варианты:

1. Количество жалоб зрителей
2. Средняя выручка на одного посетителя (ARPU)
3. Процент загрузки коммерческих площадей (люксы, ложи)
4. Высота потолков в раздевалках
5. Коэффициент удержания партнеров (renewal rate)
6. Максимальная скорость ветра на крыше стадиона

## 6. Задание закрытого типа на установление последовательности

### Вопрос:

Установите правильную последовательность этапов при формировании и контроле исполнения долгосрочного партнерского соглашения (на примере спонсора стадиона).

Варианты действий (в произвольном порядке):

- А) Мониторинг выполнения обязательств (поверхность брендинга, упоминания эфире, дни партнера)
- Б) Поиск и переговоры с потенциальными спонсорами (RFP)
- В) Корректировка КРП и возможная пролонгация
- Г) Разработка коммерческого предложения (benefits, price, срок)
- Д) Подписание договора и интеграция спонсорских активов в расписание мероприятий

## 7. Задание комбинированного типа (выбор + обоснование)

### Вопрос:

Спортивный комплекс (ледовая арена, бассейн, стадион) имеет загрузку 40% матчевыми днями. Для увеличения доходности ревеню-менеджер предлагает:

Варианты:

1. Повысить цены на билеты в матчевые дни на 50%
2. Разработать систему монетизации неспортивных событий (концерты, выставки, корпоративы, аренда залов для тренировок) в неигровые дни
3. Отменить все скидки для льготных категорий
4. Продать все медиа-права только на один сезон по минимальной цене

## 8. Задание открытого типа с развернутым ответом

### Вопрос:

Опишите технологию организации системы монетизации многофункционального стадиона на 30 000 мест. Включите:

- основные статьи доходов (минимум 4 источника)
- как формируется смета затрат на запуск дополнительной услуги (например, VIP-ложи)
- ревеню-менеджмент: как цены на билеты меняются в зависимости от события

- система контроля доходности (KPI и периодичность)

## 9. Практико-ориентированный кейс

### Название кейса:

«Повышение доходности регионального дворца спорта без увеличения количества матчей»

### Ситуация:

Дворец спорта «Арена» (вместимость 8 000 зрителей) принадлежит городу. В год проводится 25 домашних матчей хоккейной команды (средняя заполняемость 75%), и 10 концертов (заполняемость 60%). Оператор арены обязан содержать объект за счет собственных доходов. Субсидий нет. Операционные затраты (электричество, вода, охрана, уборка, зарплата) = 3 млн руб./месяц. Текущие доходы покрывают только 80% затрат. Убыток = 600 000 руб./мес.

### Задание (развернутое решение):

1. Предложите не менее трех конкретных направлений монетизации, которые не требуют строительства новых объектов.
2. Составьте укрупненную смету затрат на запуск одного из направлений.
3. Рассчитайте прогнозный дополнительный доход и укажите, как изменится финансовый результат.
4. Опишите механизм контроля доходности (KPI и периодичность) для предложенных мер.

## Тема 8 Организация обслуживания различных контингентов потребителей ПКС-1.2 ПКС-2.2. ПКС-4.1.

### 1. Вопросы для устного опроса

1. Какие особенности обслуживания потребителей характерны для мест массового отдыха (парки аттракционов, пляжи, фестивали)?
2. В чем отличие обслуживания пассажиров на железнодорожном транспорте от обслуживания на авиатранспорте?
3. Какие категории потребителей требуют особого внимания (дети, пожилые, маломобильные группы)?
4. Какие показатели качества обслуживания вы знаете (объективные и субъективные)?
5. Как оценивается скорость обслуживания при массовом потоке потребителей?
6. Какие методы применяются для измерения удовлетворенности потребителей (опросы, тайный покупатель, NPS)?
7. Как безопасность потребителей влияет на оценку качества обслуживания?
8. Что такое клиентоориентированность и как она измеряется?
9. Как эффективность обслуживания связана с экономической эффективностью предприятия?
10. Приведите примеры стандартов обслуживания для разных контингентов (VIP, семьи с детьми, пассажиры эконом-класса).

### 2. Тесты

#### Тест 1

Вопрос: Какой метод оценки качества обслуживания предполагает анонимное посещение специалистом предприятия под видом обычного потребителя?

- А) Анкетирование
- Б) Тайный покупатель (Mystery Shopping)
- В) Анализ жалоб
- Г) Фокус-группа

### Тест 2

Вопрос: Что является ключевым показателем качества обслуживания пассажиров на транспорте с точки зрения муниципального регулятора?

- А) Наличие бесплатного Wi-Fi
- Б) Доля рейсов, выполненных без задержек по вине перевозчика
- В) Красота униформы персонала
- Г) Количество логотипов в салоне

### Тест 3

Вопрос: Какой показатель наиболее полно отражает эффективность обслуживания потребителей в местах массового отдыха (например, аквапарк)?

- А) Количество спасателей на один бассейн
- Б) Выручка на 1 м<sup>2</sup> площади
- В) Пропускная способность касс и аттракционов + уровень удовлетворенности (CSI)
- Г) Расходы на рекламу

### Тест 4

Вопрос: Какая группа потребителей в местах массового отдыха требует специальных условий (пандусы, тактильная разметка, аудиогиды)?

- А) Вегетарианцы
- Б) Маломобильные группы (МГН) и люди с ОВЗ
- В) Владельцы домашних животных
- Г) Фотографы

## 3. Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа

### Вопрос:

При организации обслуживания пассажиров в аэропорту в зоне предполетного досмотра наиболее критичным для качества обслуживания является:

Варианты ответов:

1. Дизайн стоек регистрации
2. Время ожидания в очереди и точность информирования о задержках
3. Музыкальное сопровождение в зале
4. Цена кофе в автоматах

## 4. Задание закрытого типа на установление соответствия

Соотнесите категорию потребителей (1–4) с особенностью обслуживания (А–Д). Один вариант лишний.

Категория потребителей	Особенность обслуживания
1. Семьи с детьми до 7 лет	А. Ускоренная регистрация, отдельная стойка, приоритетная посадка
2. Бизнес-пассажиры (авиа)	Б. Детское меню, пеленальные столики, игровые уголки
3. Пожилые туристы в автобусном туре	В. Крупный шрифт в программе, увеличенное время на посадку/высадку
4. Маломобильные пассажиры (колясочники)	Г. Наличие YouTube-зоны и панк-музыки
	Д. Заниженные поручни, широкие дверные проемы, туалет для МГН

### 5. Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов

#### Вопрос:

Какие методы оценки качества обслуживания потребителей считаются прямыми (основанными на непосредственном опросе или поведении)? (Выберите **три** правильных ответа)

Варианты:

1. Индекс лояльности клиентов (NPS)
2. Замер времени ответа call-центра по аудиозаписям
3. Тайный покупатель с чек-листом
4. Расчет себестоимости услуги
5. Анализ списаний продуктов
6. Оценка CSI (Customer Satisfaction Index) через мобильное приложение

### 6. Задание закрытого типа на установление последовательности

#### Вопрос:

Установите последовательность этапов при проведении оценки эффективности обслуживания пассажиров на железнодорожном вокзале методом «тайный покупатель».

Варианты действий (в произвольном порядке):

- А) Покупка билета и ожидание отправления (фиксация времени и внимания персонала)
- Б) Разработка анкеты-чека: критерии (чистота, вежливость, доступность информации)
- В) Инструктаж тайных покупателей о легенде
- Г) Формирование отчета и рекомендаций руководству вокзала
- Д) Посещение касс, зала ожидания, кафе, туалетов

### 7. Задание комбинированного типа (выбор + обоснование)

#### Вопрос:

В парке аттракционов в пик сезона резко выросло время ожидания в очереди на горку с 15 до 45 минут. Какое решение одновременно улучшит качество обслуживания и сохранит эффективность использования аттракциона?

Варианты:

1. Удвоить количество кабинок горки (строительство)
2. Внедрить электронную очередь через приложение с бронированием времени
3. Поднять цену билета на горку, чтобы желающих стало меньше
4. Закрыть горку до конца сезона

## **8. Задание открытого типа с развернутым ответом**

### **Вопрос:**

Разработайте систему оценки качества обслуживания для городского автобусного маршрута (заказчик – департамент транспорта). Опишите:

- не менее 4 показателей качества (два объективных, два субъективных)
- периодичность сбора данных
- метод сбора (или комбинацию методов)
- как будут использоваться результаты для повышения эффективности

## **9. Практико-ориентированный кейс**

### **Название кейса:**

«Повышение качества обслуживания пассажиров в аэропорту в часы пик»

### **Ситуация:**

Региональный аэропорт «Сокол» обслуживает до 4 млн пассажиров в год. В утренние часы (6:00–9:00) и вечерние (18:00–21:00) из-за плотного расписания (5–6 вылетов одновременно) возникают длинные очереди на досмотр (до 40 минут при нормативе 15 минут). Количество жалоб на «человеческую очередь» выросло на 70%. Авиакомпании грозят переносом рейсов. При этом свободная площадь в зоне досмотра ограничена, нанять дополнительный персонал штатно проблематично из-за нехватки кадров.

### **Задание (развернутое решение):**

1. Предложите минимум три способа улучшения качества обслуживания без расширения физической зоны досмотра и без удвоения штата.
2. Опишите, как вы измерите эффективность каждого метода (какие показатели и метод сбора).
3. Обоснуйте выбор одного приоритетного метода с точки зрения «быстрота внедрения / эффект на качество».
4. Укажите, как учесть особенности различных контингентов (семьи с детьми, бизнес-пассажиры, МГН).

## **Тема 9 Маркетинг услуг ПКс-2.2. ПКс-4.1.**

### **1. Вопросы для устного опроса**

1. В чем заключается сущность маркетинга услуг в отличие от товарного маркетинга?
2. Какие особенности (неосвязаемость, неотделимость, непостоянство, несохраняемость) влияют на маркетинг услуг?
3. Как мотивировать обслуживающий персонал на клиентоориентированное поведение?
4. Какие факторы влияют на мотивацию потребителя при выборе сервисной компании?
5. Какие каналы маркетинговых коммуникаций наиболее эффективны для услуг общественного питания?

6. Как формируется положительное общественное мнение о ресторане или отеле?
7. Какие виды рекламы услуг вы знаете (ATL, VTL, диджитал)?
8. Что входит в понятие фирменный стиль предприятия сферы услуг?
9. Чем торговый знак отличается от бренда?
10. Какие элементы формируют имидж предприятия услуг и как его измерить?

## **2. Тесты**

### **Тест 1**

Вопрос: Какое свойство услуги означает невозможность её хранения, складирования?

- А) Неосязаемость
- Б) Несохранимость (скоропортящийся характер)
- В) Неотделимость от источника
- Г) Непостоянство качества

### **Тест 2**

Вопрос: Что является главной целью формирования общественного мнения в маркетинге услуг?

- А) Прямые продажи
- Б) Создание доверия и управление репутацией
- В) Экономия на рекламе
- Г) Получение государственного заказа

### **Тест 3**

Вопрос: Какой элемент фирменного стиля является самым массовым и узнаваемым в сфере услуг быстрого питания?

- А) Философия компании
- Б) Торговый знак (логотип + фирменные цвета)
- В) Слоган
- Г) Музыкальная заставка

### **Тест 4**

Вопрос: Какой вид мотивации персонала непосредственно влияет на качество обслуживания клиентов?

- А) Бесплатная парковка для сотрудников
- Б) Премия по результатам тайного покупателя (оценка вежливости и скорости)
- В) Выдача униформы
- Г) Оплата больничного листа

## **3. Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа**

### **Вопрос:**

Для сети фитнес-клубов, где клиент покупает абонемент на год, наиболее важной маркетинговой задачей является:

Варианты ответов:

1. Постоянный набор новых клиентов, игнорируя старых
2. Снижение качества уборки ради рекламы в метро
3. Удержание существующих клиентов и снижение оттока
4. Переименование клуба каждые полгода

#### 4. Задание закрытого типа на установление соответствия

Соотнесите вид маркетинговых коммуникаций (1–4) с примером в сфере услуг (А–Д).

Один вариант лишний.

Вид коммуникации	Пример
1. Реклама (ATL)	А. Отзыв блогера о спа-отеле в Instagram Stories
2. PR (паблисити)	Б. ТВ-ролик авиакомпании с билетами «две по цене одного»
3. Стимулирование сбыта (BTL)	В. Публикация статьи в деловой газете о благотворительной акции отеля
4. Личные продажи	Г. Купон на скидку 20% в кофейне при предъявлении студенческого
	Д. Консультант в салоне красоты предлагает годовую карту ухода

#### 5. Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов

##### Вопрос:

Какие мероприятия формируют положительный имидж предприятия услуг (например, сети автозаправок)? (Выберите **три** правильных ответа)

Варианты:

1. Постоянно грязные туалеты, но дешёвый кофе
2. Бесплатная проверка давления в шинах и доливка воздуха
3. Одинаковая форма сотрудников с логотипом
4. Отсутствие горячей воды в умывальниках
5. Участие в городском экологическом форуме как спонсор
6. Агрессивные рекламные вывески «У нас дешевле, у других дороже»

#### 6. Задание закрытого типа на установление последовательности

##### Вопрос:

Установите последовательность этапов вывода нового торгового знака (бренда) услуг на рынок.

Варианты действий (в произвольном порядке):

- А) Регистрация товарного знака в Роспатенте
- Б) Запуск рекламной кампании и оценка узнаваемости
- В) Разработка элементов фирменного стиля (логотип, цвета, шрифт)
- Г) Проверка уникальности и патентная чистота
- Д) Формирование бренд-платформы (миссия, ценности, позиционирование)

#### 7. Задание комбинированного типа (выбор + обоснование)

### **Вопрос:**

У стоматологической клиники высокие цены и длинная запись, но очередь из клиентов. Какой маркетинговый подход наиболее адекватен для укрепления имиджа в этой ситуации?

### **Варианты:**

1. Снизить цены до среднерыночных
2. Вложиться в массивную наружную рекламу
3. Сфокусироваться на премиальном позиционировании: интерьеры, дополнительные сервисы (чай, массаж кресла), кейсы сложных операций в соцсетях
4. Отказаться от торгового знака, работать без вывески

## **8. Задание открытого типа с развернутым ответом**

### **Вопрос:**

Опишите систему маркетинговых коммуникаций для вновь открывающейся сети кофеен «Black Swan» (средний чек выше рыночного, ручная обжарка, интерьер в стиле ар-деко).

Включите:

- Целевую аудиторию (с обоснованием)
- 4 канала коммуникации с конкретными инструментами
- Как формируется общественное мнение и работа с репутацией
- Роль фирменного стиля и торгового знака
- Опишите метод мотивации персонала, связанный с маркетингом (как официанты/бариста участвуют в продвижении)

## **9. Практико-ориентированный кейс**

### **Название кейса:**

«Ребрендинг и восстановление имиджа гостиницы после скандала»

### **Ситуация:**

Гостиница «Турист» (3 звезды, 200 номеров) столкнулась с вирусным скандалом: в соцсетях разошлось видео, как горничная вытирает унитаз полотенцем из номера. За две недели загрузка упала с 82% до 31%. Рейтинг на **Островок** упал с 8.9 до 4.2. Команда маркетинга предлагает ребрендинг: новое название, фирменный стиль, полную смену персонала и агрессивную рекламную кампанию «Всё с чистого листа». Бюджет ограничен.

### **Задание (развернутое решение):**

1. **Предложите план действий по восстановлению имиджа** (минимум 4 шага) без полного переименования (дорого и могут узнать «старую» гостиницу).
2. **Какие маркетинговые коммуникации вы выберете** (каналы и сообщения) на первом этапе?
3. **Как мотивировать оставшийся персонал** и встроить маркетинг внутрь процессов обслуживания?
4. **Какие изменения в фирменном стиле (быстрые и заметные) вы сделаете** для сигнала «мы другие»?
5. **Предложите один KPI для отслеживания восстановления имиджа** на ближайшие 3 месяца.

**5.2. Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне контрольных точек):**

**приведены в п.6.2.**

5.3. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной точкой (далее – КТ). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает не менее 2 (двух) и не более 10 (десяти) КТ в течение периода освоения дисциплины.

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КТ составляет 100 (сто) баллов.

Распределение весовых коэффициентов по КТ в рамках текущего контроля успеваемости по дисциплине и формулы расчета:

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ, которое может набрать обучающийся	Коэффициент веса контрольной точки	Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине (отражается в журнале БРС в СДО)
КТ 1	100	0,1	10
КТ 2	100	0,25	25
КТ 3	100	0,25	25
Итого:	x	0,6	60

Формула расчета результата контрольной точки:

Результат контрольной точки = Количество баллов за работу в рамках КТ X Коэффициент веса контрольной точки.

**5.4. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ и типовые оценочные материалы:**

Семестр с зачетом:

КТ – 1

Тема 1. -2 Тест

КТ – 2

Тема 3-5. Решение кейса

КТ-3

Тема 6-9. Решение кейса

Для каждой формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ определены критерии оценивания результатов выполнения задания

**1. Критерии оценивания кейса**

Критерий оценки	Диапазон баллов (по каждому критерию)	Описание критерия
-----------------	---------------------------------------	-------------------

1. Правильность и полнота ответов на задания закрытого типа (выбор одного ответа, соответствие, множественный выбор, последовательность)	0 – 20	18-20 баллов – все задания закрытого типа выполнены верно, ошибок нет. 14-17 баллов – допущена 1 ошибка (например, неверно установлено одно соответствие или выбран неверный вариант). 10-13 баллов – допущено 2 ошибки. 6-9 баллов – допущено 3-4 ошибки. 1-5 баллов – выполнено менее 50% заданий закрытого типа. 0 баллов – задания не выполнены или содержат грубые принципиальные ошибки.
2. Обоснованность и аргументация в задании комбинированного типа (выбор ответа + развёрнутое обоснование)	0 – 20	18-20 баллов – верный выбор ответа, развёрнутое логичное обоснование с прямыми ссылками на текст лекции (разделы, цитаты). 14-17 баллов – верный выбор ответа, обоснование есть, но без ссылок на текст ИЛИ ссылки есть, но аргументация неполная. 10-13 баллов – верный выбор ответа, но обоснование крайне сжатое (одно предложение) либо содержит логические пробелы. 6-9 баллов – выбран неверный ответ, но обоснование приведено. 1-5 баллов – неверный выбор и очень слабое обоснование. 0 баллов – задание не выполнено.
3. Полнота и глубина развёрнутого ответа (открытое задание)	0 – 20	18-20 баллов – предложено 3 и более конкретных мер (действий), каждая содержит: (а) указание на аспект темы, (б) конкретное действие, (в) ожидаемый результат. 14-17 баллов – 3 меры, но одна без полного описания, либо только 2 полноценные меры. 10-13 баллов – 2 неполные меры либо 3 поверхностные (только названия). 6-9 баллов – 1 полная мера. 1-5 баллов – 1 неполная мера либо меры не соответствуют теме спортивной организации. 0 баллов – ответ отсутствует или не относится к теме.
4. Корректность выполнения расчётной задачи (при наличии в кейсе)	0 – 20	18-20 баллов – все расчёты верны, приведены формулы, промежуточные вычисления, корректные единицы измерения. 14-17 баллов – расчёты в целом верны, но допущена одна арифметическая ошибка или отсутствуют промежуточные вычисления. 10-13 баллов – допущено 2-3 ошибки, но логика решения верна. 6-9 баллов – более 3 ошибок, не указаны единицы измерения, задача не доведена до конца. 1-5 баллов – задача решена неверно, но есть попытка решения. 0 баллов – задача не решалась либо решение полностью неверно.
5. Структурированность, оформление и соответствие профессиональной терминологии	0 – 20	18-20 баллов – ответ аккуратно оформлен, задания визуально разделены (нумерация, заголовки), корректно используется профессиональная терминология, нет грамматических ошибок, влияющих на смысл. 14-17 баллов – имеются мелкие недостатки: задания не везде разделены, терминология иногда заменяется бытовыми выражениями, есть 2-3 грамматические ошибки. 10-13 баллов – структура ответа прослеживается, но есть значительные отступления от профессиональной терминологии, 4-5 грамматических ошибок. 6-9 баллов – ответ слабо структурирован, терминология почти не используется, много ошибок. 1-5 баллов – ответ неструктурирован, терминология отсутствует, множество ошибок, затрудняющих понимание. 0 баллов

		– оформление отсутствует, текст нечитаем.
Итого максимально	100	

## 2. Критерии оценивания тестирования:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
<i>Количество правильных ответов</i>	0	Количество правильных ответов менее 55%
	25	Количество правильных ответов от 55% до 64%
	50	Количество правильных ответов от 65% до 74%
	75	Количество правильных ответов от 75% до 84%
	100	Количество правильных ответов от 85% до 100%
Итого максимально:	100	

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

### 6.1. Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Экзамен проводится в письменной форме. Обучающийся получает билет с вариантами 2-х заданий различного типа. На выполнение заданий дается 40-60 минут. По завершении подготовки необходимо представить ответы в письменном виде, подробно изложив ход выполнения задания, сделать выводы (при необходимости).

При реализации промежуточной аттестации в ЭО/ДОТ могут быть использованы следующие формы: устно в ДОТ - в форме обоснованных ответов на задания различного типа; письменно в СДО - в форме письменного решения заданий различного типа; тестирование в СДО

### 6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

#### Вопросы для подготовки к экзамену:

1. Спортивная (физкультурно-спортивная) организация как юридическое лицо.
2. Организационно-правовые формы организаций, осуществляющих деятельность в области физической культуры и спорта в качестве основного вида деятельности.
3. Особенности развития предпринимательства и коммерции в сфере физической культуры и спорта за рубежом.
4. Социально-экономические проблемы и причины, сдерживающие развитие сферы физической культуры и спорта.
5. Функции и задачи администрирования предприятий индустрии спорта.
6. Виды и формы администрирования.
7. Организация продовольственного и материально-технического и технико-экономического администрирования.
8. Определение потребностей в объемах продовольственного и материально-технического снабжения и обеспечения деятельности.

9. Технологический процесс организации снабжения и обеспечения деятельности.
10. Оценка эффективности снабжения и обеспечения деятельности предприятий индустрии спорта.
11. Реклама, понятие, формы, основные стратегии.
12. Сетевое взаимодействие как ключевой фактор развития интеграции образования, науки и бизнеса.
13. Интеграция сетевого взаимодействия и образования в индустрии спорта.
14. Интеграция отдельных процессов в рамках организации, которые обслуживают и развивают определённые, согласованные службы, которые в свою очередь поддерживают и улучшают эффективность основного вида деятельности компании.
15. Коммуникация, готовность к чрезвычайным ситуациям и обеспечение непрерывности ведения бизнеса.
16. Основы охраны окружающей среды и устойчивое развитие.
17. Бизнес и финансы, человеческие факторы, стратегия и лидерство.
18. Эксплуатация и техническое обслуживание и управление объектами спортивной инфраструктуры
19. Классификация организационных форм реализации услуг обслуживания.
20. Характеристика форм и методов обслуживания.
21. Столовая посуда, приборы, столовый текстиль.
22. Виды, назначение, профессиональные требования.
23. Сервировка столов для различных видов приема пищи.
24. Технологический цикл процесса обслуживания.
25. Работа с картой блюд и картой вин.
26. Обслуживающий персонал предприятий общественного питания: метрдотель (администратор), официант, бармен, сомелье (фумилье), бариста, хостес.
27. Технология организации системы монетизации, формирование сметы затрат на реализацию проекта.
28. Ревеню менеджмент.
29. Организация и контроль доходности и долгосрочных партнерских соглашений.
30. Особенности организации услуг для потребителей в местах массового отдыха и пассажиров на транспорте.
31. Показатели и методы оценки качества обслуживания потребителей.
32. Оценка эффективности обслуживания потребителей.
33. Сущность и особенности маркетинга.
34. Мотивация потребителей и обслуживающего персонала.
35. Маркетинговые коммуникации.
36. Формирование общественного мнения.
37. Реклама и ее виды.
38. Фирменный стиль, торговый знак.
39. Имидж предприятия.

## Типовые задания для экзамена

### Задание 1. Теоретический вопрос (оценка – до 20 баллов)

Вопрос:

Охарактеризуйте особенности организации обслуживания трёх различных контингентов потребителей в местах массового отдыха (например, в аквапарке или тематическом парке аттракционов). Укажите, какие показатели качества и методы оценки являются приоритетными для каждого из этих контингентов. Поясните, как учитывается безопасность и доступность услуг для разных групп.

### Задание 2. Практическое задание (до 20 баллов)

**Условие задачи (ситуация):**

Вы – фасилити-менеджер городского парка аттракционов. В летний сезон парк посещает до 10 000 человек в день. По результатам опросов выявлены системные проблемы:

Контингент	Проблема	% жалоб
Семьи с детьми 3–7 лет	Долгие очереди на детские аттракционы (30–40 мин) → дети капризничают	45%
Пожилые люди	Не хватает скамеек и теневого навеса, плохо слышно объявления	30%
МГН на колясках	Нет возможности подъехать к карусели (бордюры, ступени)	25%

Бюджет на решение – 500 000 руб. Срок – 1 месяц до пика сезона.

Задания:

1. Предложите по одному мероприятию для каждого контингента (всего 3 мероприятия) в рамках указанного бюджета.
2. Рассчитайте примерную стоимость каждого мероприятия.
3. Опишите, как вы измерите эффективность каждого мероприятия (показатель + метод сбора данных).
4. Укажите, какие показатели качества и методы оценки (из теоретической части) вы примените для контроля результатов.

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИЙ ВЫПОЛНЕНИЯ	ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ												
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В).	Для сети фитнес-клубов, где клиент покупает абонемент на год, наиболее важной маркетинговой задачей является: Варианты ответов: 1. Постоянный набор новых клиентов, игнорируя старых 2. Снижение качества уборки ради рекламы в метро 3. Удержание существующих клиентов и снижение оттока 4. Переименование клуба каждые полгода												
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4).	Соотнесите вид маркетинговых коммуникаций (1–4) с примером в сфере услуг (А–Д). Один вариант лишний. <table border="1" data-bbox="790 1048 1439 1727"> <thead> <tr> <th>Вид коммуникации</th> <th>Пример</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Реклама (ATL)</td> <td>А. Отзыв блогера о спа-отеле в Instagram Stories</td> </tr> <tr> <td>2. PR (паблисити)</td> <td>Б. ТВ-ролик авиакомпании с билетами «две по цене одного»</td> </tr> <tr> <td>3. Стимулирование сбыта (BTL)</td> <td>В. Публикация статьи в деловой газете о благотворительной акции отеля</td> </tr> <tr> <td>4. Личные продажи</td> <td>Г. Купон на скидку 20% в кофейне при предъявлении студенческого</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Д. Консультант в салоне красоты предлагает годовую карту ухода</td> </tr> </tbody> </table>	Вид коммуникации	Пример	1. Реклама (ATL)	А. Отзыв блогера о спа-отеле в Instagram Stories	2. PR (паблисити)	Б. ТВ-ролик авиакомпании с билетами «две по цене одного»	3. Стимулирование сбыта (BTL)	В. Публикация статьи в деловой газете о благотворительной акции отеля	4. Личные продажи	Г. Купон на скидку 20% в кофейне при предъявлении студенческого		Д. Консультант в салоне красоты предлагает годовую карту ухода
Вид коммуникации	Пример														
1. Реклама (ATL)	А. Отзыв блогера о спа-отеле в Instagram Stories														
2. PR (паблисити)	Б. ТВ-ролик авиакомпании с билетами «две по цене одного»														
3. Стимулирование сбыта (BTL)	В. Публикация статьи в деловой газете о благотворительной акции отеля														
4. Личные продажи	Г. Купон на скидку 20% в кофейне при предъявлении студенческого														
	Д. Консультант в салоне красоты предлагает годовую карту ухода														
Задание закрытого типа с выбором	Прочитайте текст, выберите правильные	1. Внимательно прочитать текст задания и понять,	Какие мероприятия формируют положительный имидж предприятия услуг? (Выберите три правильных ответа) Варианты:												

<p>нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных</p>	<p>ответы</p>	<p>что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать несколько правильных ответов. 4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г).</p>	<p>1. Постоянно грязные туалеты, но дешёвый кофе 2. Бесплатная проверка давления в шинах и доливка воздуха 3. Одинаковая форма сотрудников с логотипом 4. Отсутствие горячей воды в умывальниках 5. Участие в городском экологическом форуме как спонсор</p>
<p>Задание закрытого типа на установление последовательно сти</p>	<p>Прочитайте текст и установите последовательно сти</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательно сти элементов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Построить верную последовательно сти из предложенных элементов. 4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательно сти (например, БВА или 135).</p>	<p>Установите последовательность этапов вывода нового торгового знака (бренда) услуг на рынок. Варианты действий (в произвольном порядке): А) Регистрация товарного знака в Роспатенте Б) Запуск рекламной кампании и оценка узнаваемости В) Разработка элементов фирменного стиля (логотип, цвета, шрифт) Г) Проверка уникальности и патентная чистота Д) Формирование бренд-платформы (миссия, ценности, позиционирование)</p>
<p>Задание комбинированно го типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающи е выбор ответа</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p>	<p>У стоматологической клиники, которой спортивная владеет команда, высокие цены и длинная запись, но очередь из клиентов. Какой маркетинговый подход наиболее адекватен для укрепления имиджа в этой ситуации? <b>Варианты:</b> 5. Снизить цены до среднерыночных 6. Вложиться в массированную наружную рекламу 7. Сфокусироваться на премиальном позиционировании: интерьеры, дополнительные</p>

		3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа. 5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).	сервисы (чай, массаж кресла), кейсы сложных операций в соцсетях 8. Отказаться от торгового знака, работать без вывески
Задание открытого типа с развернутым ответом	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса. 2. Продумать логику и полноту ответа. 3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ	Опишите систему маркетинговых коммуникаций для вновь открывающейся сети кофеен «Black Swan» (средний чек выше рыночного, ручная обжарка, интерьер в стиле ар-деко). Включите: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Целевую аудиторию (с обоснованием)</li> <li>• 4 канала коммуникации с конкретными инструментами</li> <li>• Как формируется общественное мнение и работа с репутацией</li> <li>• Роль фирменного стиля и торгового знака</li> <li>• Опишите метод мотивации персонала, связанный с маркетингом (как официанты/бариста участвуют в продвижении)</li> </ul>

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

*Критерии и балльная шкала определяются преподавателем*

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок	40
Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где обучающийся демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.	30-39
Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать	20-29

аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.	
Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. обучающийся не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.	0-19

6.4. Для решения контрольных заданий обучающемуся разрешается использование калькулятора

## 7. Методические материалы по освоению дисциплины

Обучение по дисциплине Б1.В.03 «Менеджмент объектов спортивной инфраструктуры» предполагает изучение курса на аудиторных занятиях (лекции и практические занятия) и самостоятельной работы студентов. Практические занятия дисциплины предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций.

С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

### *Подготовка к лекции заключается в следующем:*

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

### *Подготовка к практическим занятиям:*

- внимательно прочитайте материал лекций относящихся к данному практическому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- выпишите основные термины;
- ответьте на контрольные вопросы по практическим занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы.

**Подготовка к опросу представляет собой самостоятельную работу студента. В этих целях студенту необходимо:**

- ознакомиться с литературой по теме подготовки;
- ответить на перечень вопросов;
- ответить в аудитории на поставленные вопросы не используя источники для подготовки.

Подготовка к тестированию заключается в систематическом изучении программного материала, заучивании основных понятий и терминов по предложенным темам. Ответ в тестах необходимо обозначить в качестве выбранного варианта ответа на поставленный вопрос. Количество «правильных» ответов может быть различным.

### **Подготовка к экзамену**

В самом начале учебного курса познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем знаний и умений, которыми студент должен владеть;
- тематическими планами лекций, семинарских занятий;
- контрольными мероприятиями;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем вопросов и заданий к экзамену.

После этого должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и семинарских занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи экзамена.

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

### **8.1 Основная литература**

1. Изаак, С. И., Инновации спортивно-оздоровительного сервиса : учебное пособие / С. И. Изаак, Н. Ф. Маврина. — Москва : Русайнс, 2025. — 126 с. — ISBN 978-5-466-08028-5. — URL: <https://book.ru/book/955861> (дата обращения: 12.05.2025). — Текст : электронный.
2. Мяконьков, В. Б. Спортивный маркетинг : учебник для вузов / В. Б. Мяконьков, Т. В. Копылова, Н. М. Егорова ; под общей редакцией В. Б. Мяконькова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 284 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12861-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495816> (дата обращения: 12.05.2025).
3. Филиппов, С. С. Менеджмент физической культуры и спорта : учебник для вузов / С. С. Филиппов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 255 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17692-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/533551> (дата обращения: 12.05.2025).

### **8.2. Дополнительная литература**

4. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта: Учебное пособие для студ. высш.пед. учеб. заведений/М.И.Золотов, В.В.Кузин, М.Е.Кутепов, С.Г.Сейранов -М: "Академия", 2004,-432с.
5. Начинская, С.В. Основы экономики и менеджмента в сфере физической культуры и спорта: учеб. для студ. учреждений высш. образования / С.В. Начинская.- М.: Издательский центр "Академия", 2014.- 160 с.
6. Солнцев И.В., Джендубаева С. А., Жданкин С. Н. [и др.]; под ред. И.В. Солнцева. Менеджмент и маркетинг в спорте: Учебник для вузов, Москва:Прометей, 2024 - 544 с.

### 8.3 Нормативные правовые документы и иная правовая информация

Не используются

### 8.4 Интернет-ресурсы

СЗИУ располагает доступом через сайт научной библиотеки <http://nwapa.spb.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

#### *Русскоязычные ресурсы*

- Электронные учебники электронно - библиотечной системы (ЭБС) «Айбукс»
- Электронные учебники электронно – библиотечной системы (ЭБС) «Лань»
- Электронная библиотечная система «IPRbooks» <https://www.iprbookshop.ru/>
- Электронная библиотечная система «ZnaniUM.COM» <https://znanium.com/catalog/books/theme>
- Электронная библиотечная система «Юрайт» <https://urait.ru/>
- Электронно-библиотечная система Book.ru
- Научно-практические статьи по финансам и менеджменту Издательского дома «Библиотека Гребенникова»
- Статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам «Ист - Вью»
- Энциклопедии, словари, справочники «Рубрикон»
- Полные тексты диссертаций и авторефератов Электронная Библиотека Диссертаций РГБ
- Информационно-правовые базы - Консультант плюс, Гарант.

#### **Англоязычные ресурсы**

- EBSCO Publishing – доступ к мультидисциплинарным полнотекстовым базам данных различных мировых издательств по бизнесу, экономике, финансам, бухгалтерскому учету, гуманитарным и естественным областям знаний, рефератам и полным текстам публикаций из научных и научно-популярных журналов.
- Emerald – крупнейшее мировое издательство, специализирующееся на электронных журналах и базах данных по экономике и менеджменту. Имеет статус основного источника профессиональной информации для преподавателей, исследователей и специалистов в области менеджмента.

Возможно использование, кроме вышеперечисленных ресурсов, и других электронных ресурсов сети Интернет.

### 8.5 Другие источники

1. Менеджмент в сфере физической культуры и спорта: учебное пособие - <http://www.knigafund.ru/books/76312>

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

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные залы для проведения лекций, оснащенные персональным компьютером/ноутбуком и мультимедийным проектором
2.	Аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами и персональными компьютерами с выходом в Интернет для проведения практических занятий
3.	«МТС Линк» — российская платформа для онлайн-коммуникаций и совместной работы команд ; «Яндекс Телемост» — сервис для видеоконференций от Яндекса; Я-мессенджер
4.	Технические средства обучения: персональные компьютеры; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV; программы для работы с электронными таблицами для обработки, анализа и визуализации данных; соответствующие онлайн-инструменты для построения интеллект-карты и моделей в различных нотациях
5.	Научная библиотека (в т.ч. электронные информационные ресурсы научной библиотеки)
6.	СДО Академии <a href="https://lms.ranepa.ru/">https://lms.ranepa.ru/</a>