

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «ЛГПУ»)

Институт естественных наук  
Кафедра географии и туризма



УТВЕРЖДАЮ

Директор

Института естественных наук

С.Ю. Гаврик

«04»

02

2026 г.

Приложение к рабочей программе учебной дисциплины

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации  
обучающихся по дисциплине  
«Системы дистрибуции в туризме»

По направлению подготовки - 43.03.02 «Туризм»  
Квалификация выпускника - бакалавр  
Форма обучения - очная  
Курс 4

Разработчик:  
доцент кафедры географии и туризма,  
к.п.н. Д.С. Богатырева

Зав. кафедрой географии и туризма  
*И.А. Белецкая* И.А. Белецкая

Протокол

от «27» 07 20 26 г. № 17

Луганск, 2026

## 1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 1.1. Область применения

Фонд оценочных средств (ФОС) – неотъемлемая часть рабочей программы дисциплины (модуля) «Системы дистрибуции в туризме» и предназначен для контроля и оценки образовательных достижений студентов, освоивших программу дисциплины (модуля).

### 1.2. Цели и задачи фонда оценочных средств

Цель ФОС – установить соответствие уровня подготовки обучающегося требованиям ФГОС ВО бакалавриат по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм», утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 8 июня 2017 г. по № 516 (с изменениями и дополнениями), Профессиональным стандартом, утвержденным Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации «Об утверждении профессионального стандарта «Экскурсовод (гид)» от 24.12.2021 г. № 913н, Профессиональным стандартом, утвержденным Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 07.05.2015 г. № 281н «Об утверждении профессионального стандарта «Руководитель предприятия питания», Профессиональным стандартом, утвержденным Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 07.05.2015 № 282н «Об утверждении профессионального стандарта «Руководитель / управляющий гостиничного комплекса / сети гостиниц», Профессиональным стандартом, утвержденным Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 24.12.2020 г. № 954н «Об утверждении профессионального стандарта «Географ (Специалист по выполнению работ и оказанию услуг географической направленности)».

### 1.3. Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

Процесс освоения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций и индикаторов их достижения:

| Код по ФГОС ВО       | Индикатор достижения                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Общепрофессиональные |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| ОПК-4                | ОПК-4.1. Осуществляет маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки новых турпродуктов и услуг.<br>ОПК-4.2. Формирует каналы сбыта туристских продуктов и услуг, а также их продвижение, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети Интернет. |
| Профессиональные     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

|      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-8 | <p>ПК-8.1. Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг.</p> <p>ПК-8.2. Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов.</p> <p>ПК-8.3. Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского продукта.</p> <p>ПК-8.4. Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов сбыта, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний</p> |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### 1.4. Этапы формирования компетенций и средства оценивания уровня их сформированности

| Этапы формирования компетенций                                           | Компетенции    | Контрольно-оценочные средства / способ оценивания             |
|--------------------------------------------------------------------------|----------------|---------------------------------------------------------------|
| Глобальные компьютерные системы бронирования                             | ОПК-4;<br>ПК-8 | Устный опрос.<br>Выполнение практических заданий и их защита. |
| Бронирование отдельных видов услуг в туризме                             | ОПК-4;<br>ПК-8 | Устный опрос.<br>Выполнение практических заданий и их защита. |
| Особенности систем бронирования отечественных и зарубежных туроператоров | ОПК-4;<br>ПК-8 | Устный опрос.<br>Выполнение практических заданий и их защита. |
| Промежуточная аттестация                                                 | ОПК-4;<br>ПК-8 | Экзамен (устный)                                              |

#### 1.5. Описание показателей формирования компетенций

| Код компетенции | Результаты сформированности                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОПК-4           | <p>Знает особенности продвижения и реализации турпродукта с использованием информационных технологий; особенности взаимодействия с клиентами и потребителями туристской отрасли; основной состав, содержание, масштаб и структуру издержек в туризме.</p> <p>Умеет осуществлять маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых туристских продуктов; соотносить социологические данные с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп; использовать основные инструменты поиска информации о текущих запросах и потребностях целевых аудиторий; учитывать основные характеристики целевой аудитории при исследовании</p> |

|      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      | <p>туристского рынка, организации продажи и продвижения туристского продукта; применять полученные знания в удовлетворении потребностей потребителя туристских услуг; применять нормативные документы по качеству, стандартизации и сертификации туристской продукции; находить и использовать необходимую для организации эффективных продаж и продвижения турпродукта информацию.</p> <p>Владеет навыками взаимодействия с целевой аудиторией с целью продажи и продвижения турпродукта; формирования каналов сбыта туристских продуктов и услуг, а также их продвижение, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети Интернет, социальных сетях; оценки эффективности развития предприятий туристского кластера.</p> |
| ПК-8 | <p>Знает базовые принципы продажи туристского продукта и отдельных туристских услуг.</p> <p>Умеет вести переговоры с партнерами, согласовывать условия взаимодействия по реализации туристских продуктов.</p> <p>Владеет навыками проведения мероприятий по продвижению туристского продукта, оценки эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбора наиболее эффективных каналов сбыта, разработки мероприятий по корректировке рекламных кампаний.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                 |

## 1.6. Критерии оценивания компетенций на разных этапах их формирования

| Вид учебной работы                     | Количество баллов |
|----------------------------------------|-------------------|
|                                        | ОФО               |
|                                        | 7 семестр         |
| Выполнение и защита практических работ | 40                |
| Самостоятельная работа                 | 20                |
| Экзамен                                | 40                |
| <b>Всего</b>                           | <b>100</b>        |

## Накопительная система оценивания по 100-балльной шкале

| Четырехбалльная система оценивания экзамена | 100-балльная шкала | Буквенная шкала, соответствующая 100-балльной шкале                                                                                                                                                                                                                                                | Система оценивания зачета |
|---------------------------------------------|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Отлично                                     | 90–100             | А – отлично – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному |                           |
| Хорошо                                      | 83–89              | В – очень хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено        |                           |

|                     |       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |            |
|---------------------|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
|                     |       | числом баллов, близким к максимальному                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |            |
| Хорошо              | 75–82 | <b>С</b> – хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью; некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками                                                                   | Зачтено    |
| Удовлетворительно   | 63–74 | <b>D</b> – удовлетворительно – теоретическое содержание дисциплины освоено частично, но пробелы не носят существенного характера; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы; большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, содержат ошибки                                                                    |            |
| Удовлетворительно   | 50–62 | <b>E</b> – посредственно – теоретическое содержание курса освоено частично; некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному                                                                                                                        |            |
| Неудовлетворительно | 21–49 | <b>FX</b> – неудовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично; необходимые практические навыки работы не сформированы; большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий | Не зачтено |
| Неудовлетворительно | 0–20  | <b>F</b> – неудовлетворительно – теоретическое содержание курса не освоено; необходимые практические навыки работы не сформированы; все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий                                                                                 |            |

## 1.5. Образец оформления экзаменационного билета

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «ЛГПУ»)

Институт естественных наук  
Кафедра географии

|                           |                   |
|---------------------------|-------------------|
| По направлению подготовки | 43.03.02 «Туризм» |
| Профиль подготовки        |                   |
| Квалификация выпускника   | бакалавр          |
| Форма обучения            | очная             |
| Курс                      | 4                 |

### ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 5

1. Особенности бронирования авиабилетов.
2. Система бронирования туроператора Tez Tour.
3. Специфика подбора индивидуального тура.

Экзаменатор \_\_\_\_\_ к.п.н., доцент Д.С. Богатырева

Утверждено на заседании кафедры географии  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г., протокол № 1

И.о. заведующего кафедрой географии \_\_\_\_\_ Ю.Ю. Чикина

## **2. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА**

### **2.1. Оценочные средства текущего контроля**

#### **Вопросы для устного опроса:**

1. Укажите формат запроса для вызова списка городов, названия которых начинаются с «D», во Франции.
2. Укажите формат запроса для вызова списка всех аэропортов, находящихся в Нью-Йорке (США).
3. В городе Антиб нет аэропорта. Укажите ближайший город, в котором аэропорт есть.
4. Перечислите страны, информация о штатах/провинциях которых заложена в Систему.
5. Каким кодом авиакомпании Вы будете пользоваться, запрашивая в Системе информацию: двузначным или трёхзначным?
6. Какой тип фюзеляжа имеет самолёт «Сухой Суперджет-100»?
7. Укажите минимальное стыковочное время для пересадки в а/п Тегель (Берлин) с одного местного рейса на другой.
8. В Йоханнесбурге 14 апреля, 7 часов вечера. Сколько времени и какой день в Сиднее (Австралия)?
9. Гражданин Пакистана, постоянно проживающий в Индии, едет в США через Великобританию. Определите, нужна ли ему транзитная виза и виза пункта назначения.
10. Определите максимальную сумму в иностранной валюте, которая может быть ввезена в Китай гражданами других государств без подачи декларации.
11. Перечислите предметы, запрещённые к ввозу в Кению.
12. Какова средняя температура воздуха на Майорке в июле?
13. Укажите формат запроса для вызова экрана наличия мест на рейсах а/к «British Airways» между Глазго и Мадридом в бизнес-классе на 25 мая, обратный вылет 26 июня.
14. Укажите формат запроса для вызова деталей перелёта SK8650 Рио-де-Жанейро - Копенгаген и укажите, где совершается посадка и какова её продолжительность.
15. Укажите формат запроса для вызова дисплея тарифов между Мадридом и Парижем только а/к «Air France», действительные для путешествия 10 марта.
16. Вызовите дисплей тарифов между Токио и Чикаго а/к «Japan Airlines».
17. Создайте следующее бронирование для Mr. Pierre LaCroix Все перелёты в бизнес-классе. Утренний рейс из Парижа (CDG) в Лондон (LHR) 12 января. Возвращение в Париж вечером 15 января. Рейсы а/к «British

Airways». Внесите контактную информацию Вашего агентства и собственное имя. Служебный телефон пассажира (01) 87 45 87 34. Домашний телефон пассажира (01) 54 67 12 98. Билет будет выпущен 10 января. Запишите номер созданного PNR.

18. Вам позвонил секретарь Mr. Hans Koker и попросил сделать для шефа следующее бронирование: 14 апреля из Лондона в Момбай (Бомбей). Дата выписки билета - 1 апреля. Домашний телефон г. Кокера в Лондоне 66 55 77 77. Запишите номер созданного PNR.

19. В Ваше туристическое агентство пришёл письмо от г-жи Helga Thompson. Она просит забронировать для неё следующие перелёты: Все перелёты в экономическом классе. 12 апреля из Франкфурта в Хельсинки и обратно в тот же день. Билет будет выкуплен через 2 дня. Внесите служебный и домашний телефоны г-жи Томсон во Франкфурте (произвольные номера). Запишите номер созданного PNR.

20. Вам позвонила г-жа Rosa Rosario и попросила сделать бронирование для неё самой, её дочери Lisa 3 лет и сына Joe 5 месяцев: Перелёт Мадрид - Нью-Йорк 3 марта в классе бронирования J и обратно в том же классе 20 марта, но уже из Майами. Из Нью-Йорка в Майами г-жа Розарио поедет на автомобиле. Внесите контактную информацию своего туристического агентства. Домашний телефон клиентки в Мадриде 3 5965 23. Билеты будут выкуплены за месяц до вылета. Запишите номер созданного PNR.

21. В Ваше агентство поступил заказ от Mr. Albert Hammond для него самого и ещё 4 пассажиров: Mr. Robert Johnson, Mr. Alex Andersen, Ms. Georgina Gladstone и Mr. Hubert Richardson. Внесите домашние телефоны во Франкфурте (номера произвольные) для каждого из пассажиров. Все бронирования в классе «С» с немедленным подтверждением мест. 14 августа, Франкфурт - Лондон, 16 августа, Лондон - Париж, 20 августа, Париж - Мюнхен, прибытие приблизительно в 1300. 25 августа, Мюнхен - Мадрид, 27 августа, Мадрид - Франкфурт. Билеты будут выкуплены за неделю до вылета.

22. Вам позвонила секретарь г. Перова и попросила сделать для своего начальника и его сотрудников следующее бронирование: Геннадий Перов, Борис Малышев, Виталий Туренко. Служебный телефон в С.-Петербурге (общий для всех). Мобильные телефоны (у каждого - свой). Все рейсы - в экономическом классе, а/к «Пулковские Авиалинии». 6 октября, СПб - Берлин. 16 октября, Берлин - СПб. Билет будут выкуплены за 3 дня до вылета. Запишите номер созданного PNR.

23. Вам позвонил Максим Николаев и попросил сделать для него следующие бронирования: Домашний телефон в Москве (произвольный номер). Москва - Франкфурт - Москва, а/к «Lufthansa», экономический класс, 10 февраля - 20 февраля. Во время своего пребывания во Франкфурте Максим хочет слетать на 3 дня в Лондон. Забронируйте перелёты а/к «BM1 British Midland» в бизнес классе. Билеты будут выкуплены за неделю до

вылета. Запишите номер созданного PNR.

24. Вам позвонил г. Otto Schulz и попросил сделать для него следующее бронирование: Служебный телефон во Франкфурте (номер произвольный). 12 декабря, Франкфурт - Ченнай (бывший Мадрас, Индия) через Мускат рейсами а/к «Lufthansa» и «Gulf Air». Билет будет выкуплен 5 декабря.

25. Вам позвонила г-жа Sylvia Fonteyn и попросила сделать для неё следующие бронирования: Домашний телефон в Берлине (номер произвольный). Всебронирования в классе «С». 1 марта, Берлин - Франкфурт. 15 марта, Мюнхен - Берлин. Дата перелёта Франкфурт - Мюнхен не определена, но г-жа Фонтейн хотела бы оплатить этот перелёт сразу. Внесите открытый полётный сегмент. Билет будет выкуплен немедленно. Запишите номер созданного PNR.

26. К Вам обратился г. Васильев с просьбой забронировать для своей семьи следующие перелёты: Михаил Васильев, Елена Васильева, Леонид Васильев (20 лет), Маша Васильева (6 лет), Дима Васильев (1,5 года) Мобильный телефон М. Васильева. Все перелёты а/к «Lufthansa». Внутриконтинентальные перелёты - в экономическом классе, межконтинентальные перелёты - в бизнес классе. СПб - Чикаго, 12 июня. Бостон - СПб, 24 июля. Из Чикаго до Бостона семья поедет на автомобиле. Билеты будут выкуплены за 2 дня до вылета. Запишите номер созданного PNR

27. В Ваше туристическое агентство обратился виолончелист оркестра Большого театра Владимир Борисов. Сделайте для него следующее бронирование: В октябре ему предстоят гастроли в Лондоне и Манчестере. На гастроли он поедет со своим инструментом, который нельзя сдавать в багаж. Начало гастролей 5 октября в Лондоне, он хотел бы прибыть туда за два дня, по возможности прямым рейсом. Из Лондона в Манчестер Владимир летит 9 октября; рейс должен прибыть не позднее 1600. Из Манчестера в Москву музыкант возвратится 20 октября. Зарезервируйте пассажиру места у окна. Все перелёты в экономическом классе. Билет будет выкуплен за неделю до вылета. Запишите номер созданного PNR.

28. К Вам обращается г-жа Nora Morgan. Ей приходится прервать свою длительную командировку в Москве и возвратиться в США для лечения. Она сломала ногу, и ей требуется два места в салоне самолёта. Внесите в PNR номер служебного телефона. Забронируйте рейсы любой а/к, вылетающие в Нью-Йорк в ближайшие 2-3 дня, по возможности прямые, в экономическом классе. Зарезервируйте для пассажирки места у прохода. Запишите номер созданного PNR.

29. Создайте следующее бронирование: Mr. Albert Lewis 5 февраля Рио-де-Жанейро - Барселона через Мадрид класс «С», а/к «Varig» и «Iberia» 26 февраля обратный вылет теми же а/к в тех же классах Билет будет выкуплен 29 января. Запишите номер созданного PNR

30. Создайте следующее бронирование: Mr. Philip Craig, Mrs. Elissa

Craig, Edward Craig (8 лет), Lucy Craig (1 год) 10 ноября Нью-Йорк - Йоханнесбург, а/к «Delta», класс бронирования «У» 20 ноября - обратно в том же классе той же а/к. Запишите номер созданного PNR.

31. Создайте следующее бронирование: Mr. Peter Salmon, Ms. Betty Herring, Mr. Peter Pike, Mr. Jacob Cod Г-н Пайк просит забронировать для себя 2 места на всех перелётах. Служебный телефон компании FISH Ltd в СПб Контактное лицо - Ms. Elena Roach Путешествие по минимально возможному тарифу с 5 по 25 мая из СПб в Нью-Йорк и обратно рейсами а/к «Finnair». Закажите для всех пассажиров питание из морепродуктов. Запишите номер созданного PNR.

32. Семья Сидоровых (Сидор, его жена Сидора, старший сын Сид (11 лет) и младший Сидорик (1,5 года)) заказывает у Вас следующее путешествие: 1 февраля Москва - Лондон а/к «British Airways» 10 февраля Лондон - Чикаго а/к «American Airlines» 15 февраля Чикаго - НьюЙорк а/к «United Airlines» 28 февраля Нью-Йорк - Москва а/к «Delta» Все места в бизнес классе. Рассчитайте стоимость перевозки и закрепите тариф. Запишите номер созданного PNR.

## **2.2. Оценочные средства для промежуточной аттестации**

### **Примеры заданий для выполнения**

1. Как одной командой выписаться из всех рабочих полей
2. Найдите в Системе коды следующих городов / аэропортов: Burlington (USA, Vermont), Springfield (USA, Missouri), Springvale (Australia, Western Australia), Dawson City (Canada), Charleston (USA, South Carolina)
3. Расшифруйте следующие коды самолётов: 777, LCH, M80, YK2, TRN
4. Определите разницу во времени между Лондоном и Сингапуром.
5. Укажите формат запроса для вызова экрана наличия мест на 30 июня между Дели и Сингапуром а/к «Singapore Airlines», класс перевозки – бизнес
6. Укажите формат запроса для вызова дисплея тарифов между Мадридом и Парижем только а/к «Air France», действительные для путешествия 10 марта.
7. Назовите первую систему компьютерного бронирования в реальном режиме времени. В какой авиакомпании эта система была внедрена?
8. Приведите примеры системы продаж российских авиакомпаний.
9. Виды тарифов
10. Опишите роль, методы работы и приведите пример систем поиска наиболее низких авиационных тарифов в Интернете.

## **2.2. Оценочные средства для промежуточной аттестации**

### **Перечень вопросов к экзамену (устному)**

1. Основные характеристики информационного общества.
2. Виды информационных технологий.
3. Конкуренция в информационном пространстве туристской индустрии.
4. Базовая модель электронного туристского бизнеса.
5. Сущность понятия «Глобальные компьютерные системы бронирования (GDS)».
6. Сущность понятия Альтернативные системы бронирования (ADS).
7. Классификация компьютерных систем бронирования.
8. Глобальные распределительные системы: характеристика, история создания и динамика развития.
9. Системы бронирования отелей.
10. Системы бронирования туров.
11. Программные средства CRM-менеджмента.
12. Проблемы использования информационных технологий в туризме.
13. Факторы, усиливающие роль информационных технологий в туризме XXI века.
14. Информационная логистика в современном туризме: понятие, субъекты, принципы развития.
15. Известные Интернет системы бронирования.
16. Принципы онлайн-бронирования.
17. Состояние, проблемы и перспективы развития рынка онлайн бронирования услуг.
18. Оценка деловой активности туристской фирмы в электронной среде.
19. Туристский сайт в системе конкурентной борьбы турфирмы.
20. Виды сайтов в интернет-пространстве.
21. Стратегия и бизнес-план создания сайта туристского предприятия.
22. Принципы создания и структура технического задания сайта турфирмы.
23. Принципы формирования и развития контента сайта.
24. История, виды и тенденции развития социальных медиа.
25. Роль социальных медиа в развитии туризма, преимущества и недостатки.
26. Стратегия продвижения туристской фирмы в социальных сетях.
27. Характеристика медиапродуктов турфирмы.
28. Цель, правила подготовки и проведения вебинара туристском бизнесе
29. Ресурсы порталов для самостоятельных путешественников.
30. Роль информационных технологий в развитии самостоятельных путешествий.
31. Дайте определение информационной технологии.
32. Перечислите основные этапы становления информационной

технологии.

33. Дайте определение информации.
34. Дайте определение информационного ресурса.
35. Дайте определение новой информационной технологии.
36. Какие типы информационных услуг Вы знаете?
37. Что понимается под термином «информационная услуга»?
38. В чем состоит отличие автоматизированной и компьютерной информационных технологий?
39. Что Вы понимаете под субъектом и объектом туризма?
40. Чем отличается открытая система туризма от любой закрытой экономической системы?
41. Какова взаимосвязь социальной политики и туризма?
42. В чем, на Ваш взгляд, состоит специфика организации туризма?
43. По каким признакам классифицируются туристские организации?
44. Какие предприятия относят к туристическим предприятиям первичных услуг?
45. Опишите основные, на Ваш взгляд, требования, предъявляемые к сайту туристической фирмы.
46. Оцените использование Интернет-ресурсов в различных сферах туристического бизнеса.
47. Охарактеризуйте основные принципы организации туристических сайтов.
48. Представьте характеристику туристической информации в интернет-среде.
49. Оцените состояние туристического сектора в Рунете.
50. Какие туристические Интернет-ресурсы региона, в котором Вы проживаете, Вам известны?
51. Дайте сравнительную характеристику наиболее популярным туристическим порталам.
52. Каковы перспективы использования Интернет-ресурсов в туризме?
53. Выделите этапы формирования систем бронирования туристических услуг.
54. Поясните достоинства и недостатки систем электронного бронирования туруслуг.
55. Объясните принципы функционирования системы электронного бронирования.
56. В чем состоит преимущество систем комплексного резервирования туруслуг?
57. Что такое глобальные системы бронирования и резервирования мест в туризме?
58. Каковы основные функции этих систем?
59. Дайте характеристику наиболее известным системам бронирования.
60. Какие основные услуги предоставляют глобальные системы

бронирования?

61. Как можно подключиться к глобальным системам бронирования и резервирования?