

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«Алтайский государственный педагогический университет»
Бийский филиал им. В.М. Шукшина

Кафедра менеджмента и туризма



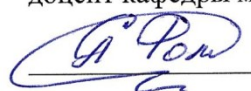
Утверждено
Директор Бийского филиала
им. В.М. Шукшина АлтГПУ
В.В. Гаврутенко
2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.05.03 МАРКЕТИНГ

Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профили подготовки	Государственное и муниципальное управление
Квалификация (степень) выпускника	бакалавр
Форма обучения	очно-заочная

Составитель:
канд. эконом. наук
доцент кафедры менеджмента и туризма

 С.А. Фомина

Бийск 2026

РЕКОМЕНДОВАНА К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

на заседании кафедры менеджмента и туризма (протокол № 3 от «13» марта 2026 г.)

И.о. заведующего кафедрой



О.Р. Гребенников

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью изучения дисциплины

- подготовка специалистов к маркетинговому подходу управления организацией, маркетинговой деятельности;
- изучение общих подходов к процессам выявления, создания и удовлетворения потребностей клиентурного рынка.

Задачи изучения дисциплины:

- освоение студентами теоретических основ современного маркетинга, маркетинговых концепций и рыночных процессов;
- приобретение практических навыков проведения маркетинговых исследований: сбора, анализа и интерпретации маркетинговой информации, оценки конкурентоспособности товара, изучения потребителей;
- формирования выводов, характеризующих состояние и развитие рыночной ситуации, а также реализации моделей принятия маркетинговых решений в постоянно меняющихся условиях;
- приобретение практических навыков:
 - понимания содержания и сущности мероприятий в области управления и организации маркетинга;
 - решения проблем, связанных с оценкой собственного положения предприятия на рынке, разработкой товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики предприятия и её реализацией на внутренних и внешних рынках;
 - формирование понимания о современных проблемах маркетинга в России и за рубежом.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВО

Дисциплина «Маркетинг» (Б1.О.04.03) является обязательной дисциплиной вариативной части дисциплин ОПОП ВО.

Курс «Маркетинг» позволяет дать студентам бакалавриата базовые знания в области теории и практики маркетинга, как современной концепции управления фирмой.

Настоящая дисциплина тесно связана с рядом общенаучных, экономических и специальных дисциплин, таких как «Основы предпринимательской деятельности», «Теория менеджмента» и др.

Освоение данной дисциплины является основой для последующего изучения дисциплин: «Управление проектами», «Стратегический менеджмент», прохождения практики, выполнения курсовой и выпускной квалификационной работы.

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

УК-10.1- знать основные принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин) (3.1)

УК-10.2- знать основные принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин) (3.1)

УК-10.3- владеть инструментами и методами критически оценивать информацию о перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны и отдельных ее отраслей (В.1)

ОПК-4.1- знать основные методы идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации, методы и подходы к разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций (3.1)

ОПК-4.2- уметь выявлять и оценивать возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций, разрабатывать бизнес-планы проектов и направлений бизнеса (У.1)

ОПК-4.3- владеть методическим инструментарием оценки возможностей и угроз во внешней среде организации, сильных и слабых сторон во внутренней среде организации, методическими подходами к разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций (В.1)

В результате изучения дисциплины студент должен:

знать:

- основы построения, расчета и анализа современной системы маркетинговых показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне;
- основные понятия, категории и инструменты маркетинговой политики предприятия;
- методы маркетинговых исследований;
- теоретические и практические подходы к определению источников и механизмов обеспечения конкурентного преимущества предприятия;
- основы маркетинговых коммуникаций.

уметь:

- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных маркетинговых ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий;
- использовать источники экономической, социальной и управленческой информации;
- анализировать внешнюю и внутреннюю маркетинговую среду предприятия, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на предприятие;
- осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор, анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических (маркетинговых) задач;
- использовать информацию, полученную в результате маркетинговых исследований;
- осуществлять стратегическое планирование маркетинговой деятельности;
- анализировать коммуникационные процессы на предприятии и разрабатывать предложения по повышению их эффективности;
- использовать международный опыт и российскую практику организации маркетинговой деятельности;
- организовать работу малого коллектива, рабочей группы

владеть:

- методологией маркетингового исследования;
- современными методами сбора, обработки, анализа, интерпретации и прогнозирования маркетинговой информации;
- понятийным аппаратом в области маркетинга;
- основными технологиями маркетинга (такими как разработка концепции товара и определение его места в продуктовом портфеле рынка, расчет доходности и прогнозирования продаж товара и т.п.);
- навыками применения современных инструментов маркетинга для решения практических задач;
- навыками применения портфельного анализа для оценки состояния и прогноза развития предприятий;
- технологиями позиционирования и репозиционирования продукта, брендинга и ребрендинга;
- методами реализации основных маркетинговых функций (принятие решений, исследование, управление, организация и контроль);
- методами разработки и реализации маркетинговых программ;

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц.

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Наименование раздела (модуля) дисциплины	Содержание раздела
1	Социально- экономическая основа маркетинга	Маркетинг как наука: сущность, содержание, основные понятия и категории
		Современное состояние и перспективы развития маркетинга
		Маркетинговая деятельность: содержание, цели, основные принципы
2	Маркетинговые исследования. Маркетинговая среда.	Маркетинговые исследования: понятие, цели, концепции и методы
		Система маркетинговой информации
		Структура, схема и этапы маркетингового исследования
		Маркетинговая среда: понятие, внутренняя и внешняя среда
		Макро и микросреда маркетинга
		Анализ маркетинговой среды
		Место маркетинга в структуре организации и управления предприятием
	Сегментация рынка и анализ конкурентов. Исследование товарного рынка	Сегментация рынка: понятие, принципы, цели и задачи
		Сегментация рынка на основе заданных критериев
		Сегментация рынка и позиционирование товара
		Выбор целевого рынка и оптимальной рыночной ниши
		Позиционирование товара: понятие, цели и методики
		Конкурентоспособность предприятия
3		Покупатели потребительских товаров: основные характеристики, поведение, направления маркетингового исследования
		Мотивация: теории и методы исследования
		Маркетинговая стратегия, основанная на мотивационном

		конфликте
4	Товарная и ценовая политики	Товар в маркетинговой деятельности
		Рыночная атрибутика и жизненный цикл товара
		Упаковка и сервисное обслуживание товара
		Ценовая политика предприятия: понятие, принципы, цели и задачи
		Установление цен на товары: методы, факторы, ценовые стратегии
		Этапы расчета базисного уровня цены. Система ценовых модификаций
5	Маркетинговые коммуникации	Каналы распределения товаров
		Организация сбытовой сети. Управление каналами распределения товаров
		Логистические подходы в маркетинговой деятельности предприятия
		Типы и структуры коммуникаций маркетинга предприятия, их цели и задачи
		Реклама: понятие, сущность, виды, характеристика
		Паблик рилейшнз PR (организация общественного мнения)
		Концепция, функции и задачи стратегического маркетинга
		Прогнозы и стратегические планы
6	Организация деятельности маркетинговой службы	Факторы комплексного подхода к функционированию маркетинга на предприятии
		Организация деятельности маркетинговой службы
		Общие концепции планирования маркетинга
		Управление маркетингом

5.2. Разделы дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела (модуля) дисциплины	Лекции	Пр. зан.	СРС	ЭД	В т.ч. использов. интеракт. форм (ч.)		Всего
1	Социально-экономическая основа маркетинга	2	4	18	2	Лекция-визуализация (2 ч.)		24
2	Маркетинговые исследования. Маркетинговая среда	2	4	20	2	Семинар-дискуссия (2 ч)		26
3	Сегментация рынка и анализ конкурентов. Исследование товарного рынка	2	4	20	2	Проблемная лекция (2ч) Кейс-стади (2 ч.)		26
4	Товарная и ценовая политики	2	4	18	2	Кейс-стади (2 ч.)		24
5	Маркетинговые коммуникации	2	4	18	2	Кейс-стади (2 ч.)		24
6	Организация деятельности маркетинговой службы	2	2	16		Кейс-стади (2 ч.)		20
В том числе использование интерактивных форм, технологий						Л 4	Пр 10	144

6. ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ

Лабораторный практикум не предусмотрен.

7. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ ПРОЕКТОВ (РАБОТ)

Курсовой проект (работа) учебным планом не предусмотрен.

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) основная литература

1. Пичурин, И. И. Основы маркетинга. Теория и практика : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)», «Маркетинг» / И. И. Пичурин, О. В. Обухов, Н. Д. Эриашвили. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2019. — 383 с. — ISBN 978-5-238-02090-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/71036.html>

2. Управление маркетингом : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 061500 «Маркетинг» / Н. Д. Эриашвили, А. В. Коротков, И. М. Синяева [и др.] ; под редакцией А. В. Коротков, И. М. Синяева. — 2-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2021. — 463 с. — ISBN 5-238-00883-X. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/71205.html>

б) дополнительная литература

1. Жариков, Г.А. Маркетинг и его особенности в России [Электронный ресурс] : монография / Г. А. Жариков, С. К. Становкин. - Электрон. текстовые дан. - Москва : Прометей, 2024. - 140 с. : ил. - Режим доступа: <http://iprbooks.ru/reading.php?productid=342752>.

2. Мазилкина, Е. И. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / Е. И. Мазилкина. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2022. — 197 с. — ISBN 978-5-222-18945-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/4983.html>

в) программное обеспечение:

1. Работа на компьютере проводится с использованием лицензионных версий операционной системы Microsoft Windows XP Prof.

2. Для работы в библиотеке используется общеузовское лицензионное программное обеспечение «Ирбис-64», в составе которого входят АРМ «Каталогизатор», АРМ «Читатель», АРМ «Администратор», АРМ «Комплектатор», Web-Ирбис (CZ39.50)

3. Лицензионная программа АУП (Шахты) – комплекс «Электронные ведомости»

г) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. Национальный цифровой ресурс Рукопт. Режим доступа [<http://www.rucont.ru/>].

2. Университетская библиотека он-лайн. Режим доступа [<http://www.biblioclub.ru/>]. б) интернет-ресурсы 1. <http://www.4p.ru> 2. <http://marketing.com.ru>

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине:

1. Организация самостоятельной работы студентов в учреждении высшего образования [Электронный ресурс] : методические рекомендации / сост.: Е. Б. Манузина, Е. Э. Норина. - Бийск : Алтайская гос. академия образования им. В. М. Шукшина, 2014. - 84 с. : ил. - (Вузу - 75 лет). - Электрон. версия печ. публикации. — Полный текст документа доступен с компьютеров локальной сети АГГПУ им. В. М. Шукшина

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
Ауд. 202 Спортивный зал Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель: спортивный инвентарь, спортивное оборудование	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 212 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: наличие подключения к сети Интернет, переносное оборудование	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 213 Мастерская группового проектирования Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: Компьютер для преподавателя, проектор, доска для проектора, наличие подключения к сети Интернет, переносное оборудование. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> <i>Операционная система Astra Linux Special Edition релиз СМОЛЕНСК Офисный пакет Р7-офис.</i> <i>Профессиональный (десктоповая версия) Обучающий контент по естественным наукам биологии, химии и физике для ученика/преподавателя</i> <i>Microsoft Windows7 PRO № лицензии 47775091,</i> <i>Microsoft Office7 Pro № лицензии 44811748</i> <i>Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250)</i> СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vigual Desktop Access (NVDA), Айрен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 229 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: компьютеры, наличие подключения к сети Интернет, переносное оборудование. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> OS Windows 10PRO /PQR OEM Контракт №19/5-ЭА от 18.11.2019 (Поставка программно-аппаратного комплекса Студент) Microsoft Office - 2019 (коробочная версия) Договор пожертвования от 04.03.2020 <i>Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250)</i> Консультант Плюс Договор №26 от 28.12.2023г ООО «Юркомп» Movavi Video Editor Academic Edition 2020 Лицензионный договор на использование программного обеспечения от 26.02.2021г Movavi Photo Editor 6 Лицензионный договор на использование программного обеспечения от 26.02.2021г ПАК NITRINO Контракт №19/5-ЭА от 18.11.2019 (Поставка программно-аппаратного комплекса Astra Linux Special Edition LibreOffice (текстовый редактор, табличный редактор, программа подготовки презентаций, механизм подключения к внешним СУБД, векторный графический редактор, редактор формул) <i>Редактор растровой графики</i> GIMP v2.8.14 <i>Воспроизведение мультимедиа</i> alsa v1.0.25 VLC v2.2.2 Лицензионный договор № РБТ-14/1617-01-ВУЗ на предоставление права использования	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53

программы для ЭВМ от 09.11.2017г СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vignal Desktop Access (NVDA), Айрен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	
Ауд. 234 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 235 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: интерактивная панель с вычислительным блоком Товарный знак: ИКАР, Мобильный учебный класс (24 ноутбука с тележкой для хранения и подзарядки) наличие подключения к сети Интернет. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> <i>Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Ikar</i> <i>Контракт 14-ЭА от 18.08.22 ООО «РyДиспликс»</i> <i>Операционная система Astra Linux Special Edition релиз СМОЛЕНСК Офисный пакет Р7-офис.</i> <i>Профессиональный (десктоповая версия) Обучающий контент по естественным наукам биологии, химии и физике для ученика/преподавателя</i> <i>Контракт №9-ЭА/2022 от 16.08.2022 ООО Умика</i> <i>Антивирус Касперского</i> Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250), СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vignal Desktop Access (NVDA), Айрен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 239 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: мобильный программно-аппаратный комплекс ноутбук Acer Nitro5 AN ноутбуки <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты</i> Операционная система ОС Windows 10PRO /SP Only USB RS BOX Контракт от 03.12.2021 №1411 ООО «Парус Плюс» Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Хранители знаний Детский развивающий интерактивный программный комплекс Контракт 35-ЭА от 10.11.21 ИП Куимов Алексей Анатольевич <i>Антивирус Касперского</i> Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250), СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vignal Desktop Access (NVDA), Айрен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 240 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: мобильный программно-аппаратный комплекс ноутбук Acer Nitro5 AN ноутбуки Контракт №33-ЭА/2021 от 08.11.2021 ООО «Компания Грант Сервис» <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> Операционная система ОС Windows 10PRO /SP Only USB RS BOX Контракт от 03.12.2021 №1411 ООО «Парус Плюс» Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Хранители знаний Детский развивающий интерактивный программный комплекс Контракт 35-ЭА от 10.11.21 ИП Куимов Алексей Анатольевич	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53

Антивирус Касперского Сублицензионный договор СЦ-00008996от 12.12.2022 Лицензия № 26FE-221215-105649-5-36788(250) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vignal Desktop Access (NVDA), Айрен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	
Ауд. 315 Компьютерный класс Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: компьютеры, наличие подключения к сети Интернет, переносное оборудование Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа ОС Windows 10PRO /SP Only USB RS BOX Контракт от 03.12.2021 №14\1 ООО «Парус Плюс» Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vignal Desktop Access (NVDA), Айрен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 317 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 318 Аудитория междисциплинарного проектирования Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Ikar Notebook Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты Контракт 29-ЭА от 12.11.21 ООО «Рудисплекс» Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vignal Desktop Access (NVDA), Айрен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 319 Лаборатория «Онлайн – образования» Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Ikar Контракт 14-ЭА от 18.08.22 ООО «Рудисплекс» 4 мобильных компьютерных класса DEPO VIP 1530 Контракт №9-ЭА/2022 от 16.08.2022 ООО Умика Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты Операционная система Astra Linux Special Edition релиз СМОЛЕНСК Офисный пакет Р7-офис. Профессиональный (десктоповая версия) Обучающий контент по естественным наукам биологии, химии и физике для ученика/преподавателя Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox,	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53

Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vigual Desktop Access (NVDA), Айпен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	
Ауд. 320 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением, наличие подключения к сети Интернет. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> <i>Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Ikar</i> <i>Контракт 14-ЭА от 18.08.22 ООО «Рудисплекс»</i> <i>Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250)</i> СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vigual Desktop Access (NVDA), Айпен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 321 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: мультимедиакомплект, ноутбук, наличие подключения к сети Интернет. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> <i>мобильный компьютерный класса RAYbook - 16шт ОС Windows 10PRO PQR OEM</i> <i>Контракт №30-ЭА от 01.11.21 ООО «ЦМИТ»</i> <i>Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250),</i> СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vigual Desktop Access (NVDA), Айпен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 322 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 335 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Ikar наличие подключения к сети Интернет <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> <i>Контракт 14-ЭА от 18.08.22 ООО «Рудисплекс»</i> <i>Операционная система Astra Linux Special Edition</i> <i>Контракт №54-ЭА/2022 от 23.10.2022 ООО «БЕГА» (г.Калуга)</i>	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд.340 Компьютерный класс Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных	Российская Федерация, 659300 г. Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53

консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: компьютеры, наличие подключения к сети Интернет, переносное оборудование <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> Microsoft Office 10 PRO, ОС Microsoft Windows 10 PRO, Контракт № 19/6 – ЭА от 18.11.2019 Класс VR: Контракт № 19/2 – ЭА от 18.11.2019 <i>Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250)</i> Компас 3D v19 (10 рабочих мест) Сублицензионный договор № 3ск-20-0038 от 02.03.2020г. Astra Linux Special Edition LibreOffice (текстовый редактор, табличный редактор, программа подготовки презентаций, механизм подключения к внешним СУБД, векторный графический редактор, редактор формул) <i>Редактор растровой графики</i> Лицензионный договор № РБТ-14/1617-01-ВУЗ на предоставление права использования программы для ЭВМ от 09.11.2017г. 18.11.2019 (Поставка программно-аппаратного комплекса Студент) Акт приема передачи прав 25.02.2022г. СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: 2 ГИС, 7-Zip, Adobe License: Adobe Flash Player; Adobe Reader, AIMP3, BurnAware Free, CCleaner, Defraggler, Far Manager, Firebird, Foxit Reader, GNU (General Public, cense или аналог) Version 2: Auda City; Blender; DB Designer; FileZilla; Inkscape; Open Office 4; Virtual Dub, VLC Media player; Oracle Virtual Box, GNU (General Public License или аналог) Version 3, Gimp; K-LiteKodecPack, XAMPP, Google Chrome, HEFS, IBExpert, MyTestX, Notepad++, Pascal ABC, Денвер, ictnzor, InternetCensor, Non Visual Desktop Access (NVDA) Айпен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	
Ауд. 343 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: наличие подключения к сети Интернет, переносное оборудование	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 344 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 407 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: компьютер для преподавателя, проектор, экран для проектора, наличие подключения к сети Интернет, переносное оборудование. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты Microsoft Windows7 PRO 44718194,</i> <i>Microsoft Office7 Pro 44039700,</i> <i>Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250)</i> СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Visual Desktop Access (NVDA), Айпен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 409 Кабинет К.Д.Ушинского /комната для совещания экспертов. Специализированная мебель. Технические средства обучения: интерактивный комплекс NexTouch, камера, аудиосистема. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения BOOCO Demoexam.</i>	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 410 Экспертная комната. Специализированная мебель: 4 компьютера, наушники, колонки, аудиосистема. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения BOOCO Demoexam.</i>	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 411 Учебная аудитория для проведения профессиональных демонстрационных экзаменов. Специализированная мебель. Технические средства обучения: интерактивный комплекс	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53

NexTouch, камера, аудиосистема. Перечень лицензионного программного обеспечения BOOCO DemoeXam, ПАК куратора.	
Ауд. 414 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением, наличие подключения к сети Интернет. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> <i>Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Ikar Notebook</i> <i>Контракт 29-ЭА от 12.11.21 ООО «РyДисплейс»</i> <i>Антивирус Касперского</i> Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250), СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vigual Desktop Access (NVDA), Айпен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 416 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: телевизор LG, ноутбук наличие подключения к сети Интернет. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> <i>Интерактивный стол IRBIS ПО Microsoft Win 10 Professional</i> <i>Контракт 44-ЭА от 22.11.21 ООО «Технологии инновации»</i> <i>Антивирус Касперского</i> Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vigual Desktop Access (NVDA), Айпен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53

**ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ТЕХНОПАРК «КВАНТОРИУМ ИМ. К.Д. УШИНСКОГО»
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАБИНЕТОВ**

Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
Ауд. 1-102 Кабинет для проведения занятий технологической направленности Комплект учебной мебели. Технические средства: интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением, ноутбуки, образовательный конструктор с комплектом датчиков, образовательный набор по механике, мехатронике и робототехнике (6 комплектов), образовательный набор по электронике, электромеханике и микропроцессорной технике, образовательный набор для изучения многокомпонентных робототехнических систем и манипуляционных роботов, комплект для изучения операционных систем реального времени и систем управления автономных мобильных роботов, четырёхосевой учебный робот-манипулятор с модульными сменными насадками, комплект полей и соревновательных элементов, образовательный модуль для углубленного изучения механики, мехатроники и САУ, лаборатория исследования окружающей среды, альтернативных источников энергии, материалов и инженерных конструкций, автономный робот манипулятор с колесами всенаправленного движения, базовый робототехнический набор, ресурсный робототехнический набор, датчик цвета базового робототехнического набора, ультразвуковой датчик базового робототехнического набора, зарядное устройство, образовательный набор по изучению технологий реверсивного инжиниринга, образовательный набор по изучению аддитивных технологий и быстрого прототипирования, станок лазерной резки с числовым программным управлением и системой фильтрации воздуха. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> ПО Microsoft Win 10 Professional 32/64 bit SP2 Only USB RS Box Контракт 14/1 от 03.12.21 ООО «Парус Плюс» Microsoft Office - 2019 (коробочная версия) Договор пожертвования от 06.05.2022 Цифровые лаборатории по физике, химии, биологии ПО Releon Camera 1.1, Releon Lite 3.63 Контракт 51-ЭА от 30.11.21 ООО «Константа» Оборудование технологического профиля (Роботы, 3d сканер, 3d принтер) Контракт 7-ЭА от 23.09.21 ООО «Константа» Учебно-исследовательские лаборатории биосигналов и нейротехнологий ПО BiTronies Studio 5.1.10 Контракт 5-ЭА от 23.09.21 ООО «Спецкомплект» Цифровые микроскопы ПО TouP Cam Контракт 4-ЭА от 20.09.21 ИП Вебер Ольга Сергеевна Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Ikar Notebook Контракт 29-ЭА от 12.11.21 ООО «РуДисплейс» ПАК NITRINO Контракт №55-ЭА от 30.11.2021 ООО «Парус Плюс» Станок лазерной резки с ЧПУ и системой фильтрации воздуха (облачный режим www.gweikecloud.com) Контракт №10 от 18.10.2021г. ООО «УК «Восточная Сибирь» Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Reader, 7-Zip, Google Chrome, Far Manager, Libre Office	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 1-103 Кабинет для записи вебинаров и презентационного контента Комплект учебной мебели, флипчарт. Технические средства: студия для создания презентаций/онлайн-вебинаров /демонстрации опытов, УКФ-проектор, крепление, ноутбук и магнитно-маркерное покрытие. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> Презентационное оборудование ПАК ТелеВидеоДата, ВидеоДистант ПО Microsoft Win 10 Professional Контракт 8-ЭА от 27.09.21 ООО «ТСН-Сиб» Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Reader, 7-Zip, Google Chrome, Far Manager, Libre Office	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 1-107 – 1-111 Кабинет для проведения занятий естественно-научной направленности Комплект учебной мебели. Комплект лабораторной мебели. Технические средства: интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением, встроенные вычислительные блоки, цифровые лаборатории по химии (базовый уровень), биологии (базовый уровень), физике (стандартный уровень), учебно-исследовательская лаборатория биосигналов и нейротехнологий, микроскопы цифровые, лабораторное оборудование по физике, по химии, аппарат Киппа, баня комбинированная лабораторная, дозатор тип 1, дозатор тип 2,	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53

дозатор тип 3, магнитная мешалка, колбы, стерилизатор для лабораторной посуды воздушный, комплект изделий из керамики, фарфора и фаянса, набор пробирок, чаша кристаллизационная, комплект мерных колб, пробирки. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> Цифровые лаборатории по физике, химии, биологии ПО Releon Camera 1.1, Releon Lite 3.63 Контракт 51-ЭА от 30.11.21 ООО «Константа» Учебно-исследовательские лаборатории биосигналов и нейротехнологий ПО BiTronies Studio 5.1.10 Контракт 5-ЭА от 23.09.21 ООО «Спецкомплект» Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Ikar Notebook Контракт 29-ЭА от 12.11.21 ООО «Рудисплекс» Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Reader, 7-Zip, Google Chrome, Far Manager, Libre Office	
--	--

ТЕХНОПАРК УНИВЕРСАЛЬНЫХ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАБИНЕТОВ

Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
Ауд. 154-167 Технопарк универсальных педагогических компетенций Комплект учебной мебели, флипчарт. Технические средства: Атомные спектры двуэлектронных систем He, Hg, камера для тринокулярных микроскопов, комплект для проведения экспериментов по лучевой диагностике и визуализации, программно-аппаратный комплекс топографического изучения строения организма человека, ресурсный набор анализа материалов для проведения экспериментов по лучевой диагностике и визуализации, ресурсный набор рентгеноструктурный анализ материалов для проведения экспериментов по лучевой диагностике и визуализации, съёмная рентгеновская трубка Mo tube, съёмная рентгеновская трубка W tube, тринокулярный микроскоп для преподавателя 1000x, предметный столик, план-ахроматическая "бесконечная оптика", лабораторный набор по генетике и материалы, трис-боратный буфер для электрофореза, шлем виртуальной реальности профессиональный HTC Vive Cosmos, шлем виртуальной реальности профессиональный HTC Vive Focus Plus, очки дополненной реальности Epson, камера 360 профессиональная Insta360 Pro, камера 360 любительская Insta360 One, стационарный персональный компьютер Parus 2021, интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Ikar Notebook Контракт 29-ЭА от 12.11.21 ООО «Рудисплекс» Программно-аппаратный комплекс топографического изучения строения организма ПО 3datlas Контракт 12-ЭА от 18.10.21 ООО «Научные приборы и системы» Оборудование для проведения экспериментов по лучевой диагностике и визуализации (рентгенография) Контракт 13-ЭА от 18.10.21 ООО «Научные приборы и системы» Профессиональные оптические приборы ПО TouP Cam Контракт 14-ЭА от 18.10.21 ООО «Научные приборы и системы» Учебно-демонстрационное оборудование (Цифровая лаборатория по физике ПО Releon Lite 3.63) Контракт 15-ЭА от 18.10.21 ООО «Научные приборы и системы» «VR» - оборудование Контракт 22-ЭА от 28.10.2021 ИП Кузьменко Денис Евгеньевич Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Reader, 7-Zip, Google Chrome, Far Manager, Libre Office	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 307 Кабинет по робототехнике Комплект учебной мебели. Комплект лабораторной мебели. Технические средства: Автономный робот манипулятор с колесами всенаправленного действия, стационарный персональный компьютер Parus 2021, комплект для изучения операционных систем реального времени и систем управления автономных мобильных роботов. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> ПО Microsoft Win 10 Professional 32/64 bit SP2 Only USB RS Box Контракт 14/1 от 03.12 21 ООО «Парус Плюс»	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53

Microsoft Office - 2019 (коробочная версия) Договор пожертвования от 06.05.2022 ПАК NITRINO Контракт №55-ЭА от 30.11.2021 ООО «Парус Плюс» Операционная система РЭД ОС Муром 7.3.1 Соглашение № 441/11-21У от 30.11.21г. ООО «Ред Софт» Акт приема передачи прав 06.12.2021г. Соглашение о конфиденциальности №440/11-21К Стационарные персональные компьютеры Parus 2021Core i5 10400F Контракт №55-ЭА/2021 от 30.11.2021 ООО «Парус Плюс» Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250) Консультант Плюс Договор №26 от 28.12.2023г ООО «Юркомп» СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Reader, 7-Zip, Google Chrome, Far Manager, Libre Office	
Ауд. 413 Комплект учебной мебели. Комплект лабораторной мебели. Технические средства: VR» - оборудование Контракт 22-ЭА от 28.10.2021 ИП Кузьменко Денис Евгеньевич <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> «VR» - оборудование Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Reader, 7-Zip, Google Chrome, Far Manager, Libre Office	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 417 Комплект учебной мебели. Комплект лабораторной мебели. Технические средства: Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением, учебно-демонстрационное оборудование для реализации образовательных программ по предмету «Физика». <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Reader, 7-Zip, Google Chrome, Far Manager, Libre Office	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 420 Комплект учебной мебели. Комплект лабораторной мебели. Технические средства: Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением, учебно-демонстрационное оборудование для реализации образовательных программ по предмету «Физика». <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250) СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Reader, 7-Zip, Google Chrome, Far Manager, Libre Office	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 421 Комплект учебной мебели. Комплект лабораторной мебели. Технические средства: интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением, учебно-демонстрационное оборудование для реализации образовательных программ по предмету «Физика». <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> Операционная система Astra Linux Special Edition релиз СМОЛЕНСК Офисный пакет Р7-офис. Профессиональный (десктоповая версия) Обучающий контент по естественным наукам биологии, химии и физике для ученика\преподавателя 4 мобильных компьютерных класса DEPO VIP 1530 Контракт №9-ЭА/2022 от 16.08.2022 ООО Умика Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250) Консультант Плюс Договор №26 от 28.12.2023г ООО «Юркомп» СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Reader, 7-Zip, Google Chrome, Far Manager, Libre Office	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53

Помещение для самостоятельной работы

Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
Ауд. 335 Читальный зал аудитория для самостоятельной работы Специализированная мебель. Технические средства обучения: моноблоки, многофункциональное устройство «Pantum», специализированное рабочее место «ЭлНот300»: ноутбук с программным обеспечением для незрячих и слабовидящих людей (программа экранного доступа для незрячих и слабовидящих, экранный увеличитель и программа для создания, хранения и управления текстовыми и голосовыми заметками). Voco Professional: гарнитура Jabra с Windows- приложением для преобразования речи в текст, читающая машина Eye-Pal Vision? Электронный ручной видео-увеличитель Rudy. Специальное устройство для чтения «говорящих книг» (тифлофлешплеер) «Victor Reader Stream» Специализированное программное обеспечение для создания цифровых гворящих книг в формате DAISY «Easy Converter» <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты</i> Автоматизированная библиотечная информационная система «Ирбис» Договор №128/29-02-12 от 29.02.2012г.; Договор №С 2-05-11 от 12.05.2012г.; Договор № С 4-06-14, от 17 июня 2014г. (ФГБОУ ВПО "Омский государственный технический университет") Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250), Консультант Плюс Договор №26 от 28.12.2023г ООО «Юркомп»	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53
Ауд. 235 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Специализированная мебель. Технические средства обучения: интерактивная панель с вычислительным блоком Товарный знак: ИКАР, Мобильный учебный класс (24 ноутбука с тележкой для хранения и подзарядки) наличие подключения к сети Интернет. <i>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</i> Интерактивный комплекс с вычислительным блоком и мобильным креплением ПО Ikar Контракт 14-ЭА от 18.08.22 ООО «Рудиспликс» Операционная система Astra Linux Special Edition релиз СМОЛЕНСК Офисный пакет Р7-офис. Профессиональный (десктоповая версия) Обучающий контент по естественным наукам биологии, химии и физике для ученика/преподавателя Контракт №9-ЭА/2022 от 16.08.2022 ООО Умика Антивирус Касперского Сублицензионный договор №6206 от 11.12.2023 Лицензия № 9kcsj-cv7du-cs39n-3v42c(250), СПО по лицензионным соглашениям в свободном распространении, в том числе по GNUGeneralPublicLicense и аналогам: Adobe Flash Player, Adobe Reader, 7-Zip, AIMP3, Foxit Reader, Google Chrome, K-Lite Codec Pack, Mozilla Firefox, Ashampoo Burning Studio 6 FREE, Far Manager, Open Office 4, FileZilla, GIMP, Blender, WinDjView, Inkscape, InternetCensor, Non Vigual Desktop Access (NVDA), Айрен v2.3– редактор тестов, LibreOffice	Российская Федерация, 659333, Алтайский край, г. Бийск, ул. Владимира Короленко, д. 53

10. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 10.1 Методические рекомендации для преподавателей

Программа дисциплины включает 6 основных разделов.

В преподавании дисциплины «Маркетинг» используются следующие формы:

- лекции, семинары, на которых обсуждаются вопросы лекций и домашних заданий, доклады, проводятся дискуссии, «круглые столы», контрольные работы, тестирование;
- самостоятельная работа студентов, включающая усвоение теоретического материала, подготовку к семинарам, выполнение творческих заданий, написание рефератов, тезисов, статей, подготовку к текущему контролю знаний, к промежуточным аттестациям, к зачету, выполнение творческого задания;
- тестирование по отдельным темам дисциплины, по модулям программы;
- консультирование студентов по вопросам учебного материала, написание докладов, тезисов и статей.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости включают в себя вопросы к практическим занятиям, темы докладов к каждому семинару, тесты по отдельным темам и модулям программы, задачи. В качестве оценочных средств для итогового контроля предусмотрены тестовые задания и задачи.

Разнообразные оценочные средства направлены на выявление качества усвоенных знаний, степени сформированности у студентов прикладных экономических знаний, привитие навыков экономического мышления и рефлексии, умений оперирования научным экономическим аппаратом, владения теорией, методологией и методами основ инвестирования как науки, освоение практических основ в области дисциплины.

10.2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Структура дисциплины «Маркетинг» предусматривает лекции и практические занятия. Дисциплина изучается на 1 курсе. Форма контроля – зачет с оценкой.

Основная цель курса – получение обучающимися необходимых теоретических знаний, а также практических умений и прикладных навыков в области проведения стратегического маркетингового анализа рынков товаров и услуг, а также формирования маркетинговых программ, позволяющих обеспечить эффективное принятие управленческих решений в сфере маркетинга.

Основной формой занятий по изучению данного курса является прослушивание лекций, подготовка к практическим занятиям, выполнение самостоятельной работы студентов по изучению литературы и конспектов, подготовка итогового проекта.

Прежде всего, следует внимательно ознакомиться с рабочей учебной программой и подобрать обязательную литературу. Рекомендуются придерживаться последовательности изучения тем, предложенной в программе.

Приступая к проработке темы, необходимо уяснить круг рассматриваемых вопросов, затем изучить материал темы по конспекту и рекомендуемой литературе, выделить главные вопросы, законспектировать основные положения, ответить на вопросы для самопроверки.

Лекции имеют в основном обзорный характер и нацелены на освещение наиболее трудных и дискуссионных вопросов, а также призваны способствовать формированию навыков работы с научной литературой.

Практические занятия направлены на совершенствование индивидуальных навыков решения теоретических и прикладных задач, выработку навыков интеллектуальной работы, а также ведения дискуссий. Конкретные пропорции разных видов работы в группе, а также способы их оценки, определяются преподавателем, ведущим занятия.

Студент самостоятельно, на основе изучения литературы и знаний, полученных с помощью лекций и консультаций преподавателя, готовит отчет по конкретной теме. Студенты самостоятельно составляют бизнес-план итогового проекта по курсу и защищают его. Самостоятельная работа с источниками литературы поможет студентам приобрести определенный навык в обобщении, изложении материала по вопросам предпринимательской деятельности.

Методические рекомендации при работе над конспектом во время проведения лекции

В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала. Общие и утвердившиеся в практике, правила и приемы конспектирования лекций:

- конспектирование лекций ведется в специально отведенной для этого тетради, каждый лист которой должен иметь поля, на которых делаются пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений;
- необходимо записывать тему и план лекций, рекомендуемую литературу к теме. Записи разделов лекции должны иметь заголовки, подзаголовки, красные строки. Для выделения разделов, выводов, определений, основных идей можно использовать цветные карандаши и фломастеры;
- названные в лекции ссылки на первоисточники надо пометить на полях, чтобы при самостоятельной работе найти и вписать их;
- в конспекте дословно записываются определения понятий, категорий и законов. Остальное должно быть записано своими словами;
- каждому студенту необходимо выработать и использовать допустимые сокращения наиболее распространенных терминов и понятий;
- в конспект следует заносить всё, что преподаватель пишет на доске, а также рекомендуемые схемы, таблицы, диаграммы и т.д.

Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям

Целью практических занятий является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных студентами на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков.

В ходе подготовки к практическому занятию необходимо прочесть конспект лекции, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, выполнить выданные преподавателем практические задания. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы. Желательно при подготовке к практическим занятиям по дисциплине одновременно использовать несколько источников, раскрывающих заданные вопросы.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа осуществляется при всех формах обучения: очной и заочной.

Самостоятельная работа приводит студента к получению нового знания, упорядочению и углублению имеющихся знаний, формированию у него профессиональных навыков и умений.

Самостоятельная работа выполняет ряд функций:

- развивающую;
- информационно-обучающую;
- ориентирующую и стимулирующую;
- воспитывающую;
- исследовательскую.

Виды самостоятельной работы, выполняемые в рамках курса:

1. Конспектирование первоисточников и другой учебной литературы;
2. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе);
3. Выполнение разноуровневых задач и заданий;
4. Работа с тестами и вопросами для самопроверки;
5. Выполнение итоговой работы – проекта.

Студентам рекомендуется с самого начала освоения курса работать с литературой и предлагаемыми заданиями в форме подготовки к очередному аудиторному занятию. При этом актуализируются имеющиеся знания, а также создается база для усвоения нового материала, возникают вопросы, ответы на которые студент получает в аудитории.

Можно отметить, что некоторые задания для самостоятельной работы по курсу имеют определенную специфику. При освоении курса студент может пользоваться библиотекой вуза, которая в полной мере обеспечена соответствующей литературой. Значительную помощь в подготовке к очередному занятию может оказать имеющийся в учебно-методическом комплексе краткий конспект лекций. Он же может использоваться и для закрепления полученного в аудитории материала.

11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Фонд оценочных средств разработан для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Маркетинг» входит в состав основной образовательной программы 38.03.02 «Менеджмент» (профиль подготовки Государственное и муниципальное управление) квалификация (степень) «бакалавр», реализуемой при подготовке обучающихся в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Алтайский государственный гуманитарно-педагогический университет имени В.М. Шукшина». Фонд оценочных средств предназначен для проверки сформированности компетенций, заявленных в программе учебной дисциплины «Маркетинг» в соответствии с учебным планом 38.03.02 «Менеджмент» (профиль подготовки Государственное и муниципальное управление) квалификация (степень) «бакалавр».

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

Компетенции, этапы	Показатели	Оценочные средства
УК-10 1 этап	Знать: основные принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин) (З.1) Уметь: воспринимать и анализировать информацию, необходимую для принятия обоснованных экономических решений (У.1) Владеть: инструментами и методами критически оценивать информацию о перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны и отдельных ее отраслей (В.1)	Практические работы Итоговый проект Собеседование
ОПК-4 1 этап	Знать: знать основные методы идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации, методы и подходы к разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций (З.1) Уметь: уметь выявлять и оценивать возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций, разрабатывать бизнес-планы проектов и направлений бизнеса (У.1)	Практические работы Тестирование Итоговый проект Собеседование

	Владеть: владеть методическим инструментарием оценки возможностей и угроз во внешней среде организации, сильных и слабых сторон во внутренней среде организации, методическими подходами к разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций (В.1)	
--	--	--

Компетенции УК-10, ОПК-4 с указанием этапа формирования компетенции в процессе освоения основной образовательной программы

Компетенции УК-10 - способность принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности и ОПК-4- способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории, ПК-1 - формируются на 1 этапе, их формирование будет продолжено на последующих курсах в рамках профильных дисциплин, практик, ГИА.

Типовые контрольные задания для оценки сформированности данной компетенции направлены на демонстрацию бакалаврами предметного содержания учебных курсов в области экономики и управления.

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

ОС №1: Перечень вопросов для собеседования по дисциплине «Маркетинг»

1. Основные понятия маркетинга.
2. Эволюция концепции маркетинга.
3. Цели, задачи и функции маркетинга.
4. Система управления маркетингом и планирование маркетинговой деятельности.
5. Система организации службы маркетинга.
6. Виды организации служб маркетинга.
7. Основные направления маркетинговых исследований
8. Процесс маркетингового исследования
9. Маркетинговая информационная система
10. Понятие маркетинговой среды
11. Микросреда организации
12. Макросреда организации
13. Потребительский рынок и черный ящик сознания потребителей
14. Факторы, оказывающие влияние на рыночное поведение покупателя
15. Процесс принятия решения о покупке
16. Понятие и характеристика рынка товаров промышленного назначения.
17. Виды решений о закупках товаров промышленного назначения. Факторы, влияющие на поведение покупателей.
18. Процесс принятия решения о закупках
19. Эволюция маркетинга
20. Признаки и критерии сегментации
21. Стратегии охвата рынка
22. Позиционирование товара
23. Понятие товара
24. Классификация товаров

25. Основные понятия товарно-знаковой практики
26. Стратегии разработки новых товаров
27. Жизненный цикл товара
28. Цена и ее роль в маркетинговом комплексе.
29. Стратегии ценообразования.
30. Методы формирования цен
31. Адаптация цен
32. Товародвижение и торговля
33. Сущность и функции товародвижения и сбыта.
34. Каналы сбыта: виды, выбор, построение и управление.
35. Управление каналами сбыта
36. Логистика.
37. Маркетинг закупок.
38. Маркетинг продаж.
39. Становление нового сбыта и торговли в России
40. Понятие стратегического маркетинга.
41. Содержание стратегической маркетинговой деятельности.
42. Критерии классификации стратегий маркетинга: традиции управления фирмы, формы отечественной деловой жизни.
43. Критерии классификации стратегий маркетинга: учет рыночной конъюнктуры, оборонительные и атакующие стратегии.
44. Критерии классификации стратегий маркетинга: характеристики фирмы-производителя (крупные, мелкие, средние).
45. Последовательность этапов формирования стратегии.
46. Маркетинговый контроль.
47. Реклама: сфера деятельности, процесс и средства рекламы.
48. Процесс разработки рекламной программы.
49. Стимулирование сбыта - средства и состав процесса деятельности по СТИС.
50. Решение о методах выхода на зарубежные рынки.
51. Решение о структуре комплекса маркетинга при выходе фирмы на зарубежные рынки.
52. Понятие, задачи и формы продвижения товаров.
53. Способы продвижение товаров.
54. Понятие и инструменты маркетинговых коммуникаций.
55. Организация маркетинговой деятельности на предприятии.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания компетенции УК-10

Показатели сформированности компетенции (индикаторы):

-знать:

Код	Результаты обучения	Показатели оценки результата
3.1	Основные принципы <u>экономического анализа</u> для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин)	Знания принципов <u>экономического анализа</u> для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин)

-уметь:

Код	Результаты обучения	Показатели оценки результатов
У.1	Воспринимать и анализировать информацию, необходимую для принятия обоснованных экономических решений	Умения анализировать информацию для принятия экономических решений

-владеть навыками

Код	Результаты обучения	Показатели оценки результатов
В.1	инструментами и методами критически оценивать информацию о перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны и отдельных ее отраслей	Владение инструментами и методами критически оценивать информацию о перспективах экономического роста

Уровни сформированности компетенции:

Составляющие компетенции (знания, умения, владения (навыки))	Показатели сформированности (индикаторы)	УРОВНИ СФОРМИРОВАННОСТИ		
		НИЗКИЙ «3» (описание выраженности индикаторов)	СРЕДНИЙ «4» (описание выраженности индикаторов)	ВЫСОКИЙ «5» (описание выраженности индикаторов)
3.1	Знания принципов <u>экономического анализа</u> для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин)	частично знает принципы <u>экономического анализа</u> для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин)	Многое знает о принципах <u>экономического анализа</u> для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин)	Все знает о принципах <u>экономического анализа</u> для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин)
У.1	Умения анализировать информацию для принятия экономических решений	частично умеет анализировать информацию для принятия экономических решений	умеет анализировать информацию для принятия экономических решений	В совершенстве умеет анализировать информацию для принятия экономических решений
В.3	Владение инструментами и методами критически оценивать информацию	частично выделяет инструментами и методами	значительно выделяет инструментами и методами	полностью выделяет инструментами и методами

	о перспективах экономического роста	критически оценивать информацию о перспективах экономическог о роста	критически оценивать информацию о перспективах экономического роста	критически оценивать информацию о перспективах экономическо го роста
--	--	---	--	--

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания компетенции ОПК-4

Показатели сформированности компетенции (индикаторы):

-знать:

Код	Результаты обучения	Показатели оценки результата
3.1	основные методы идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации, методы и подходы к разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций	1. Рассказывает об основных методах и подходах к оценке возможностей и угроз во внешней среде организации, разработке бизнес-планов. 2. Приводит примеры оценки возможностей и угроз во внешней среде организации. 3. Определяет основные направления использования методов и подходов к разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций.

-уметь:

Код	Результаты обучения	Показатели оценки результатов
У.1	выявлять и оценивать возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций, разрабатывать бизнес-планы проектов и направлений бизнеса	1. Выявляет и оценивает возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций. 2. Разрабатывает бизнес-планы проектов и направлений бизнеса. 3. Внедряет в практику разработанные бизнес-планы проектов и направлений бизнеса.

-владеть

Код	Результаты обучения	Показатели оценки результатов
В.1	методическим инструментарием оценки возможностей и угроз во внешней среде организации, сильных и слабых сторон во внутренней среде организации, методическими подходами к разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций	1. Способен применять методический инструментарий оценки возможностей и угроз во внешней среде организации, сильных и слабых сторон во внутренней среде организации, разработки бизнес-планов. 2. Способен внедрять в управленческую деятельность бизнес-планы проектов и направлений бизнеса. 3. Способен оценивать ожидаемые результаты реализации бизнес-планов проектов и направлений бизнеса.

Уровни сформированности компетенции:

Составляющие компетенции (знания, умения, владения (навыки))	Показатели сформированности (индикаторы)	УРОВНИ СФОРМИРОВАННОСТИ		
		НИЗКИЙ «3» (описание выраженности индикаторов)	СРЕДНИЙ «4» (описание выраженности индикаторов)	ВЫСОКИЙ «5» (описание выраженности индикаторов)
3.1	Рассказывает об основных методах и подходах к оценке возможностей и угроз во внешней среде организации, разработке бизнес-планов	Рассказывает об основных методах и подходах к оценке возможностей и угроз во внешней среде организации, разработке бизнес-планов. Отсутствуют ответы на дополнительные вопросы преподавателя.	Рассказывает об основных методах и подходах к оценке возможностей и угроз во внешней среде организации, разработке бизнес-планов. Отвечает на вопросы с помощью дополнительных наводящих вопросов.	Подробно и самостоятельно рассказывает об основных методах и подходах к оценке возможностей и угроз во внешней среде организации, разработке бизнес-планов. В ответе присутствует дополнительная информация (не из лекций).
	Приводит примеры оценки возможностей и угроз во внешней среде организации	Приводит примеры оценки возможностей и угроз во внешней среде организации с помощью преподавателя.	Приводит примеры оценки возможностей и угроз во внешней среде организации с минимальной помощью (наводящими вопросами).	Самостоятельно приводит примеры оценки возможностей и угроз во внешней среде организации
	Определяет основные направления использования методов и подходов к разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций	Определяет основные направления использования методов и подходов к разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций с помощью преподавателя.	Определяет основные направления использования методов и подходов к разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций с минимальной помощью (наводящими вопросами).	Самостоятельно определяет основные направления использования методов и подходов к разработке бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций
У.1	Выявляет и оценивает возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций	Выявляет и оценивает возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций. В процессе выполнения допускает более двух ошибок.	Выявляет и оценивает возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций. В процессе	Самостоятельно выявляет и оценивает возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций, не допускает ошибок в процессе выполнения.

			выполнения допускает не более двух ошибок.	
	Разрабатывает бизнес-планы проектов и направлений бизнеса	Разрабатывает бизнес- планы проектов и направлений бизнеса. В процессе выполнения допускает более двух ошибок.	Разрабатывает бизнес-планы проектов и направлений бизнеса. В процессе выполнения допускает не более двух ошибок.	Самостоятельно разрабатывает бизнес- планы проектов и направлений бизнеса, не допускает ошибок в процессе выполнения.
	Внедряет в практику разработанные бизнес-планы проектов и направлений бизнеса	Внедряет в практику разработанные проек- тов и направлений бизнеса. В процессе выполнения допускает более двух ошибок.	Внедряет в практику разработанные бизнес-планы проектов и направлений бизнеса. В процессе выполнения допускает не более двух ошибок.	Самостоятельно внедряет в практику разработанные бизнес- планы проектов и направлений бизнеса, не допускает ошибок в процессе выполнения.
B.1	Способен применять методический инструментарий оценки возможностей и угроз во внешней среде организации, сильных и слабых сторон во внутренней среде организации, разработки бизнес- планов	Допускает не более двух ошибок в процессе применения методического инструментария оценки возможностей и угроз во внешней среде организации, сильных и слабых сторон во внутренней среде организации, разработки бизнес- планов	Допускает не более одной ошибки в процессе применения методического инструментария оценки возможностей и угроз во внешней среде организации, сильных и слабых сторон во внутренней среде организации, разработки бизнес-планов	Без ошибок применяет методический инструментарий оценки возможностей и угроз во внешней среде организации, сильных и слабых сторон во внутренней среде организации, разработки бизнес-планов
	Способен внедрять в управленческую деятельность бизнес-планы проектов и направлений бизнеса	Допускает не более двух ошибок в процессе внедрения в управленческую деятельность бизнес- планов проектов и направлений бизнеса	Допускает не более одной ошибки в процессе внедрения в управленческую деятельность бизнес-планов проектов и направлений бизнеса	Без ошибок внедряет в управленческую деятельность бизнес- планы проектов и направлений бизнеса
	Способен оценивать ожидаемые результаты реализации бизнес- планов проектов и направлений бизнеса	Способен оценивать ожидаемые результаты реализации бизнес- планов проектов и направлений бизнеса традиционными	Способен оценивать ожидаемые результаты реализации бизнес-планов проектов и	Способен оценивать ожидаемые результаты реализации бизнес- планов проектов и направлений бизнеса традиционными способами с

		способами	направлений бизнеса традиционными способами с применением современных технологий	применением наиболее эффективных технологий
--	--	-----------	--	---

Критерии оценки компетенций ОПК-4 в рамках типового задания Собеседование:

1. Соответствие ответа формулировке вопроса. Содержательность, глубина и полнота ответа. Достоверность излагаемого материала (0-40 баллов).
2. Аргументированность, логичность (0-30 баллов).
3. Достаточный научно-теоретический уровень ответа (0-30 баллов).

ОС №2: Типовой пример практической работы (задания, задачи, ситуации) по дисциплине «Маркетинг»

Задача 1.

По следующим данным с помощью стратегической матрицы БКГ разработайте товарную политику фирмы, т.е. ответьте на следующие вопросы:

От производства каких товаров следует отказаться?

В производстве каких товаров необходимо инвестировать средства?

Из прибыли каких товаров необходимо черпать средства для инвестиций?

Наименование товара	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К	Л
Темп роста рынка (в %)	180	150	40	75	90	80	130	150	30	75	140
Доля товара на рынке (в %)	90	75	25	30	80	60	10	30	10	75	40

Задание

1. Написать слоганы по одному на каждый художественный прием. Рядом указать товарную категорию, про которую написан слоган.

Художественные приемы:

1. **Рифма.** Лучше всего рифмовать 2 – 4 строчки. Длинные тексты очень плохо воспринимаются. Рифмуются значимые рекламные единицы:

Примеры: «Ваша киска купила бы Вискас», «Москва без ЗИЛа, что поплавок без грузила»

2. **Ритм.** Фраза, как правило, состоит из двух частей. Есть симметрия, которая делит текст на две части. И в первой, и во второй частях есть похожие по звучанию слова. Количество слогов в частях одинаково. Есть звукоподражание.

Примеры: «Чистит глубже, чистит лучше», «Каждый день очищает лицо, каждый день побеждает прыщи».

3. Жаргонная просторечная лексика.

Примеры: «Человек на 70% состоит из воды. Фильтруешь?», «Не кисни, на радуге зависни», «Сухарики «Компашки» для Петьки и для Дашки».

4. **Аллюзия.** Это ссылка на общеизвестный текст, историческое событие (строчка из песни, цитата из кинофильма и т.д.).

Примеры: «Я милую узнаю по помаде», «И никто не узнает, с аппаратом ли я».

5. Словотворчество. Рекламист придумывает какое-либо слово.

Примеры: «Ночь. Party. Partyзаны»

6. Каламбур (игра слов, игра смыслов).

Примеры: «Сидит и идет» (реклама марки одежды), «Летим в Опатию развеять апатию»

7. **Слова – матрешки.** Одно слово вставлено в другое. Эти слова не должны являться однокоренными.

Примеры: «Новая Фантастическая бутылка», «ЖЕЛЕЗНОДорожные перевозки»

8. Использование фразеологизмов. Можно использовать в двух вариантах:

- В чистом виде: «Комар носа не подточит»
- Парифраз (фразеологизм немного меняется): «Вольному Вольво»

9. Умышленная ошибка: «Жевать не переживать», «Живи припиваючи»

Кейс-задание. *Предыстория маркетинга в бывшем СССР: опыт «Дзинтарс»*

Эволюция маркетинга в России. Еще в начале 1989 г. генеральный директор производственного парфюмерно-косметического объединения «Дзинтарс». И. Герчиков дал интервью «Экономической газете». Он рассказал о первом опыте становления и организации маркетинга в советской промышленности. Не судите слишком строго приведенный ниже текст, - его язык явно несовременен. Постарайтесь проникнуть в атмосферу того времени и оценить осуществлявшиеся тогда новации с учетом как сегодняшних взглядов, так и тех условий хозяйствования.

Итак, слово директору. - В основу работы нашей фирмы положен наиболее эффективный принцип сбыта товаров: сначала узнать, какой товар, с какими потребительскими свойствами, в каких количествах, в каких местах хочет приобретать потенциальный покупатель, а потом уже организовывать его производство с учетом, разумеется, и возможностей объединения. Иначе говоря, маркетинг обязывает постоянно учитывать запросы и вкусы потребителей, подлаживаться под них. Хотя отдел маркетинга у нас создан недавно, но формировать саму систему мы начали много раньше, где-то в конце семидесятых годов. Уже тогда было начато систематическое исследование конъюнктуры рынка, постоянное анкетирование покупателей, работников оптовой и розничной торговли. Позже стали применять компьютеры для тестирования потребителей нашей продукции. Такая информация позволяет точнее регулировать процессы производства и сбыта, закладывать в новые изделия те качества, которые обеспечат им успех на рынке. На основе этих исследований разрабатываются и комплексные целевые программы, которые координируют все этапы производства продукции от разработки до оценки ее качества покупателем. Изменились и наши подходы к рекламе. От отдельных рекламных объявлений мы перешли, если можно так сказать, к тотальной рекламе. По сути дела, теперь одна рекламная кампания сменяет другую. Для их проведения широко используются печать, радио, телевидение, международные выставки. Все чаще наша фирма выступает в роли спонсора мероприятий, привлекающих внимание многих людей (Олимпийские игры, международные космические полеты и др.). Все это позволяет нам формировать доверие покупателя не только к какому-то конкретному товару, а к самой фирме, ко всему, что она производит. Пока специалисты по маркетингу - это энтузиасты своего дела. Есть среди них инженеры и технологи, программисты и художники. Но, поверьте, наша фирма в ущерб себе ничего не делает. Затраты, конечно, немалые и на рекламу, и на другие составные части маркетинга. Но с другой стороны, неуклонно растет спрос на нашу продукцию как в стране, так и за рубежом. Растет и прибыль. При этом хочу еще раз подчеркнуть, что немало товаров по нашей инициативе было продано по ценам, которые ниже средних по стране на аналогичные товары. Подготовка квалифицированных кадров для этой службы сегодня, пожалуй, самое слабое место. Пока учимся методом проб и ошибок. Служба маркетинга на фирме «Дзинтарс», несомненно, будет развиваться и набирать опыт. Чем больше будет товаров на рынке, тем ее работа будет нужнее фирме. В перспективе окажется, что для успеха дела мало прогнозировать спрос, надо будет учиться, если хотите, формировать его, создавать опережающее видение облика новых товаров. Одним словом, придется учиться и производить только то, что хочет покупатель, то, что ему нужно. Руководителям, которые хотят создать на своих предприятиях службы маркетинга, хочу посоветовать, чтобы они прежде всего не откладывали дело в долгий ящик. Чем быстрее будет создана такая служба, тем быстрее

она приобретет необходимый опыт работы. Далее — не жалеть на маркетинг средств. Они окупятся.

Вопросы:

1. Как вы думаете, почему именно «Дзинтарс» практически первым в СССР стал делать шаги в направлении комплексного и серьезного использования потенциала маркетинга?
2. Какие барьеры на этом пути явились наиболее серьезными?
3. Что в опыте «Дзинтарс» остается актуальным для современных российских предприятий?
4. В чем заметна несовременность содержания интервью, с какими утверждениями вы не согласны?
5. С каким опытом становления маркетинга на предприятиях и фирмах вы знакомы, в чем он схож и чем отличается от опыта объединения «Дзинтарс»?

Учебная ситуация

Почти половина из тех, кто собирается отдохнуть, выбирают туристическое агентство по совету друзей. Поэтому в компании «1001 тур» отказались от прямой рекламы и сосредоточились на том, чтобы добиться вирусного эффекта: когда покупатель рекомендует агентство своим знакомым. Ввели накопительные дисконтные карты. При каждой покупке дается скидка 3%, одновременно с этим на карту зачисляется 1% от стоимости тура. Чем больше людей воспользуются картой, тем больше денег получит ее владелец. Пока у агентства были всего 2 офиса, эта схема обеспечивала достаточный приток туристов. Теперь, когда у ТА «1001 тур» 4 офиса в Москве и 2 в Санкт-Петербурге, необходимо изобретать что-то новое. В агентстве решили, что самое правильное – сделать своими агентами тех, кто давно пользуется услугами.

Прежде всего, в компании обновили базу, где сейчас более 3,5 тыс. клиентов. Затем в «1001 тур» постарались установить с потребителями доверительные отношения: рассылают сообщения о «горячих» турах, поздравительные открытки перед праздниками. Конечно, все это стандартные приемы, которые могут повысить лояльность, но вряд ли заставят рекомендовать компанию друзьям.

Вопросы:

1. Какие инструменты маркетинговых коммуникаций использовали в туристическом агентстве?
2. Оцените условия, при которых покупателям захотелось стать проповедниками бренда (носителем информации о компании и ее предложениях)?
3. Какая идея в плане коммуникаций заставит говорить о компании и в итоге приведет к ней новых клиентов?

Типовое задание для контрольной работы

Вариант 1.

Мы все посещаем торговые центры нашего города, оцениваем их интерьер, наблюдаем за продавцами и покупателями. Выберете по 2-3 категории магазинов (одежда, обувь, продукты, книги, универмаги), для них определите конкурирующие заведения и ответьте на вопросы:

1. Имеет ли каждое из конкурирующих заведений свое лицо или их можно заменить одно на другое без всяких последствий.
2. Получают ли покупатели (в том числе и Вы) явное удовольствие от покупок.

Основная цель маркетинга – это максимальное удовлетворение потребителя. Проанализируйте деятельность выбранных вами магазинов и отметьте, в какой степени они реализуют эту цель.

Результат контрольной работы удобнее представить в виде таблицы: формат торговли, имидж торговых точек, концепция маркетинга, оценка по 5 балльной шкале.

ОС №3: Примерный перечень вопросов для реализации тестирования по дисциплине «Маркетинг»

1. Что скрывается под термином «маркетинг»:
 1. Торговая деятельность.
 2. Изучение рыночных отношений.
 3. Сбытовая деятельность.
 4. Формирование товарно-денежных отношений.
2. В какой ситуации маркетинг становится востребованным:
 1. Когда спрос превышает потребности.
 2. Когда потребности превышают предложение.
 3. Когда спрос превышает предложение.
 4. Когда предложение превышает спрос.
3. Основными субъектами маркетинга являются:
 1. Производители, законодательные и исполнительные органы власти.
 2. Производители, потребители и посредники.
 3. Производители, законодательные и судебные органы власти.
 4. Производители, потребители и конкуренты.
4. Объектами маркетинга являются:
 1. Товары, идеи, организации, территории и личности.
 2. Только товары и услуги.
 3. Товары, услуги, политические лидеры и политические организации.
 4. Всё, кроме некоммерческих организаций.
5. Сбыт и продажи в маркетинге – это:
 1. Выбор товара, который будет решать проблемы потребителя.
 2. Выбор цены на товар, которая сделает товар доступным для потребителя.
 3. Информирование потребителя о товаре, способном решить его проблемы.
 4. Переход права собственности на товар к потребителю.
6. Коммуникации в маркетинге – это:
 1. Выбор товара, который будет решать проблемы потребителя.
 2. Выбор цены на товар, которая сделает товар доступным для потребителя.
 3. Информирование потребителя о товаре, способном решить его проблемы.
 4. Переход права собственности на товар к потребителю.
7. Ценообразование в маркетинге – это:
 1. Выбор товара, который будет решать проблемы потребителя.
 2. Выбор цены на товар, которая сделает товар доступным для потребителя.
 3. Информирование потребителя о товаре, способном решить его проблемы.
 4. Переход права собственности на товар к потребителю.
8. Основной целью маркетинга является:
 1. Увеличение сбыта товаров и услуг.
 2. Формирование и поддержание эффективных рыночных отношений.
 3. Создание организаций, быстро адаптирующихся к изменениям окружающей среды.
 4. Создание современной рыночной экономики.
9. К числу основных задач маркетинга относятся:
 1. Реализация политики освоения новых рынков.
 2. Реализация политики выживания организации.
 3. Реализация товарной, ценовой, коммуникационной и сбытовой политики.
 4. Реализация финансовой политики организации.
10. Товар, продаваемый в другой стране, обязательно должен:
 1. Обладать национальной индивидуальностью.
 2. Обладать более низкой ценой.
 3. Быть сделанным из местных материалов.

4. Быть во всех отношениях нейтральным.
11. Исследование рынка в Интернет-маркетинге сводится к:
 1. Рассылке электронных запросов.
 2. Выявлению числа соответствующих рекламных объявлений.
 3. Регистрации посетителей соответствующих сайтов.
 4. Выявлению числа покупателей, имеющих выход в Интернет.
12. Маркетинг интеллектуального капитала – это маркетинг:
 1. В сфере обращения патентов и лицензий.
 2. Занимающийся нематериальными активами организации.
 3. В сфере образования и подготовки кадров.
 4. Маркетинг программного и технического обеспечения организации.
13. Какое утверждение является наиболее полным и точным: маркетинг рабочей силы и рабочих мест включает в себя:
 1. Исследование структуры и географии рынков рабочей силы.
 2. Исследование процессов развития рынков рабочей силы.
 3. Сегментирование рынков рабочей силы и выбор целевых сегментов.
 4. Прогнозирование и оценку конъюнктуры рынков рабочей силы.
14. Маркетинг брендов и имиджа организации основан на том обстоятельстве, что бренды и имидж:
 1. Имеют определённую стоимость.
 2. Являются проводниками определённой торговой политики.
 3. Являются факторами выбора для потребителя.
 4. Снижают расходы на продвижение товара.
15. Маркетинг территории – это:
 1. Маркетинг в интересах территории.
 2. Маркетинг органов управления территорией.
 3. Маркетинг на международных рынках.
 4. Маркетинг земельных участков.
16. Субъекты маркетинга территории – это лица, заинтересованные в:
 1. Изменении системы управления территорией.
 2. Экономическом упадке территории.
 3. Целенаправленном развитии территории.
 4. Формировании рынка земельных участков.
17. Маркетинговая стратегия формирования имиджа конкретной территории концентрирует усилия на:
 1. Информации и пропаганде существующих территориальных преимуществ.
 2. Обеспечении политической и экономической стабильности данной территории.
 3. Создании и поддержании качественного состояния жилых, промышленных и рекреационных зон.
 4. Состоянии с занятостью и квалификацией рабочей силы.
18. Какое из нижеприведённых утверждений является неверным: К микросреде организации относятся:
 1. Поставщики.
 2. Посредники.
 3. Конкуренты.
 4. Налоговые органы.
19. Какое из нижеприведённых утверждений является неверным: К макросреде организации относятся:
 1. Культура населения.
 2. Географическое положение организации.
 3. Конкуренты.
 4. Обменные курсы валют.

20. Методология маркетинга в общем виде – это система:
 1. Принципов и способов построения покупательского поведения.
 2. Принципов и способов построения маркетинговой деятельности.
 3. Философских методов организации рыночной деятельности.
 4. Психологических методов организации рыночной деятельности.
21. Какое действие является общим для всех маркетинговых инструментов:
 1. Позиционирование.
 2. Финансовая отчётность.
 3. Реклама.
 4. Стандартизация.
22. В качестве объектов маркетинга может выступать всё, что:
 1. Представляет интерес для человечества.
 2. Производится.
 3. Может участвовать в обменных процессах.
 4. Представляет какую-либо ценность.
23. Маркетинговой является информация, которая:
 1. Может быть использована для решения маркетинговых задач.
 2. Поступает с рынка.
 3. Может быть использована для организации рыночной деятельности.
 4. Показывает соотношение интересов производителя и потребителя.
24. Маркетинговое исследование – это способ:
 1. Установления истинного положения вещей.
 2. Получения первичной информации.
 3. Выявления рыночной конъюнктуры.
 4. Выявления целевого сегмента рынка.
25. Маркетинговая среда организации – это совокупность внешних факторов:
 1. Формирующих рынок организации.
 2. Оказывающих влияние на движение организации к поставленным рыночным целям.
 3. Оказывающих влияние на организацию, но и организация может оказывать на них влияние.
 4. Оказывающих влияние на организацию.

Критерии оценки компетенции УК-10, ОПК-4 в рамках типовых Практических работ и Тестирования:

1. анализ ситуации, представление правильных расчетов, грамотное применение методов, алгоритмов, формул в расчетах (0 - 40 баллов);
2. аргументированность, логичность, глубина и полнота ответа (0 - 30 баллов);
3. достаточный теоретический и практико-ориентированный уровень ответа (0 - 30 баллов).

Типовое контрольное задание оценивается по 100-балльной шкале, которая переводится в пяти балльную шкалу в соответствии с действующим на текущий момент Положением о рейтинговой системе текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов:

- оценка «5» выставляется в случае, если студент выполнил 87–100 % типового задания;
- оценка «4» выставляется в случае, если студент выполнил 75–86 % типового задания;
- оценка «3» выставляется в случае, если студент выполнил 60–74 % типового задания;
- оценка «2» выставляется в случае, если студент выполнил менее 60 % типового задания.