

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Высшая школа философии, истории и социальных наук

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Критическое мышление»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составители:** Корочкин Федор Федорович, к. филос. н., Васинева Полина Александровна, к. филос. н.

Рабочая программа утверждена на заседании научно-методического совета института гуманитарных наук

Протокол № \_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Председатель научно-методического  
совета института гуманитарных наук  
В. Н. Маслов

Директор института гуманитарных наук      Т. В. Цвигун  
Ведущий менеджер/руководитель ОПОП      Д. В. Гурин  
ВО

## Содержание

1. Наименование дисциплины «**Критическое мышление**».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Критическое мышление».

### Цель и задачи дисциплины

Ключевой целью является развитие у обучающихся навыков анализа и синтеза, формулирования выводов, аргументации и обоснования оценок и суждений, принятия решений в различных сферах жизни, формирование общей экологии мышления.

Дисциплина посвящена практическому изучению принципов формирования и применения объектно-ориентированного критического мышления как в фокусе эпистемологической проблематики в целом, так и в условиях современного информационного пространства в частности.

Дисциплина построена в логике освоения как академической (исследовательской) применимости критического мышления, так и в связи с фундаментальными ценностными вызовами современности.

Основная проблематика дисциплины разворачивается на пересечении трех траекторий (задач): академической (исследовательской), коммуникационной (общественной) и аксиологической.

Академический трек в изучении дисциплины связан с возможностью построения эффективной исследовательской программы, корректным целеполаганием научной и практико-ориентированной работы, ее целостной актуализацией и точностью обнаружения объекта и предмета.

Коммуникационная проблематика затрагивает спектр вопросов от стратегий аргументации (в т.ч. и научной) до формирования способности противостояния манипулятивным технологиям, применяемых в массовых коммуникациях.

Аксиологический ракурс фиксирует векторы применения критического мышления в повседневной деятельности, включая возможности решения нравственных вызовов в индивидуальном и социальном взаимодействии, а также интерпретацию художественных и публицистических произведений.

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

Код компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	Результаты обучения по дисциплине
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1. Анализирует задачу, выделяя ее базовые составляющие. УК-1.2. Находит и критически анализирует информацию, необходимую для решения поставленной задачи. УК-1.3. Рассматривает и предлагает возможные варианты решения задачи, оценивая их достоинства и недостатки. Определяет и оценивает последствия возможных решений задачи.	<b>Знать:</b> критерии постановки задач в соответствии в целью <b>Уметь:</b> анализировать информацию и работать с большим количеством источников информации <b>Владеть:</b> технологиями поиска решений поставленной задачи и анализа последствий возможных решений задачи

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Критическое мышление» представляет собой дисциплину обязательной части блока дисциплин подготовки студентов.

#### 4. Виды учебной работы по дисциплине

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий.

#### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Типология ошибок в аргументации и логических заблуждений	Виды логических ошибок. Правила и ошибки в аргументации. Правила и ошибки по отношению к тезису. Правила и ошибки по отношению к аргументам. Правила и ошибки демонстрации.
2	Эпистемологические, психологические и коммуникационные истоки заблуждений	Эпистемологические истоки заблуждений. Понятие эпистемологического препятствия (Г. Башляр). Виды препятствий и их функционирование. Психологические истоки заблуждений. Коммуникационные истоки заблуждений. Методы убеждения. Законы общественного мнения (Cantril Hadley). Приемы введения в заблуждение.

3	Риторические приемы: манипулятивный потенциал в аргументации	Основные риторические приемы публичного выступления. Софистика.
4	Критическое мышление, противодействие манипулятивным технологиям и интерпретация текста	Определение и установки. Анализ печатного источника. Анализ устного выступления. Выявление и противодействие фейкам.
5	Стратегии построения критически аргументированного изложения авторской позиции	Типология стратегий аргументации в устном изложении. Типология стратегий аргументации в письменном изложении. Монологическая и диалогическая аргументация.

### **6 Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:**

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1: Типология ошибок в аргументации и логических заблуждений.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1: Типология ошибок в аргументации и логических заблуждений.

Вопросы для обсуждения: виды логических ошибок, правила и ошибки в аргументации, интерпретации и презентации.

Тема 2: Эпистемологические, психологические и коммуникационные истоки заблуждений.

Вопросы для обсуждения: эпистемологические, психологические и коммуникативные истоки заблуждений.

Тема 3: Риторические приемы: манипулятивный потенциал в аргументации.

Вопросы для обсуждения: риторические приемы, софистические приемы.

Тема 4: Критическое мышление, противодействие манипулятивным технологиям и интерпретация текста.

Вопросы для обсуждения: подходы к анализу источника, выявление сверхзадачи текста/выступления, критерии идентификации фейков.

Тема 5: Стратегии построения критически аргументированного изложения авторской позиции.

Вопросы для обсуждения: типология стратегий, монологическая и диалогическая аргументация.

### Требования к *самостоятельной* работе студентов

1. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы по следующим темам: Типология ошибок в аргументации и логических заблуждений.
2. Выполнение домашнего задания, предусматривающего выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях по следующим темам:

Типология ошибок в аргументации и логических заблуждений, Эпистемологические, психологические и коммуникационные истоки заблуждений, Риторические приемы: манипулятивный потенциал в аргументации, Критическое мышление, противодействие манипулятивным технологиям и интерпретация текста, Стратегии построения критически аргументированного изложения авторской позиции

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

### *Лекционные занятия.*

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

### *Практические и семинарские занятия.*

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое

обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Типология ошибок в аргументации и логических заблуждений	УК-1.1	Опрос
Эпистемологические, психологические и коммуникационные истоки заблуждений	УК-1.1	Опрос
Риторические приемы: манипулятивный потенциал в аргументации	УК-1.1, УК-1.2	Опрос
Критическое мышление, противодействие манипулятивным технологиям и интерпретация текста	УК-1.2, УК-1.3	Опрос, контрольная работа
Стратегии построения критически аргументированного изложения авторской позиции	УК-1.2, УК-1.3	Опрос, контрольная работа, создание контрольного кейса

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля



## 1. Дебаты (работа в малых группах)

### *Цель задания*

Сформировать понимание сложности стратегии и тактики аргументации, потенциально неоднозначного характера обсуждаемых проблем, а также необходимости всестороннего изучения вопроса перед формулировкой исследовательских выводов.

### *Алгоритм выполнения*

Обучающиеся на предшествующем занятии делятся на две команды. В качестве самостоятельной работы командам необходимо ознакомиться с предложенным преподавателем текстом (комплексом текстов) и тезисом, а затем подготовиться отстаивать и позицию утверждения (верю), и отрицания (не верю), то есть подготовить набор аргументов и контраргументов, а также попытаться спрогнозировать логику потенциальных вопросов от оппонентов.

На занятии команды узнают, какую позицию предстоит отстаивать. Сама дискуссия проходит по правилам, близким к Академическим дебатам (IDEA), однако не обязана следовать им полностью.

По завершении игры в режиме свободной проблемной дискуссии участники совместно с преподавателем подводят итоги. Рекомендуются также в качестве домашнего задания попросить обучающихся написать индивидуальные рефлексивные эссе с оценками прошедшего занятия и ответить на вопросы о моментах в отношении собственного участия и выступления всей команды, характере реализованной позиции в команде, способах улучшения подготовки и реализации стратегии аргументации.

Задание может выполняться также в индивидуальном формате. В этом случае обучающиеся самостоятельно готовят письменные обзоры проблемы, содержащие как защиту тезиса, так и его отрицание.

## 2. Объекто-ориентированное письмо

### *Цель задания*

Сформировать у обучающихся навыки многоуровневого проникновения в текст и интерпретации его содержания, выявления логики авторской аргументации, ее слабых и сильных сторон, а также повысить навыки подготовки и написания научных статей и эссе.

### *Алгоритм выполнения*

В ходе самостоятельной работы, предшествующей практическому занятию, обучающиеся читают выбранный из предложенного преподавателем или самими обучающимися краткого перечня (2-4 ед. наименований) текст — таким образом, чтобы в итоге все тексты были выбраны как минимум 3 обучающимися.

На практическом занятии преподаватель предлагает провести анализ текста по следующему алгоритму:

1. Описать письменно в свободной форме общие впечатления от текста.
2. Составить письменно перечень из 5-7 вопросов к автору текста — так, как если бы обучающиеся могли задать их лично. При этом необходимо формулировать именно вопросы, а не указывать на противоречия или ошибки в тексте. Один из вопросов оставить скрытым (не публиковать в п. 5).

3. Указать письменно основные содержательные тезисы (3-5), на которых строится авторская аргументация. Озвучить результаты.
4. Выбрать один из вопросов другого обучающегося (п. 2). Используя собственный опыт прочтения текста, а также результаты дискуссии (п. 3), письменно дать ответ, попытавшись высказаться от имени автора текста — так, как если бы автор сам писал ответ.
5. Составить письменно перечень из 4-6 наиболее спорных и/или противоречивых авторских тезисов. При наличии указать на ошибки и наиболее слабые места в аргументации.
6. Озвучить в рамках группового обсуждения результаты из п. 4 (ответ на вопрос одnogруппника).
7. Выбрать в тексте два фрагмента: (а) который представляется наиболее важным самому обучающемуся; (б) который, вероятно, является наиболее важным для автора. Письменно обосновать свой выбор. Озвучить результаты.
8. Выбрать скрытый вопрос из п. 2 или любой другой не отвеченный одnogруппниками в пп. 4/6. Опираясь на промежуточные результаты занятия, самостоятельно дать ответ на собственный вопрос, попытавшись высказаться от имени автора текста — так, как если бы автор сам писал ответ.
9. Выбрать один из спорных тезисов другого обучающегося (п. 5). Опираясь на промежуточные результаты дискуссии, попробовать письменно вступить в полемику, стремясь продемонстрировать, что ошибки в авторском суждении нет ИЛИ обосновать, почему автор допустил эту ошибку/неточность. Озвучить результаты.
10. Еще раз просмотреть текст. Письменно сформулировать тезисы, которые автор не указывает прямо, однако подразумевает. Озвучить результаты.
11. Составить письменно перечень внешних связей и ассоциаций, которые анализируемый текст имеет с другими текстами сходного жанра.
12. В рамках итогов свободной дискуссии выделить цели, которые, вероятно, автор ставил перед собой при написании текста. Реконструировав логику авторского рассуждения, прокомментировать, насколько удалось достичь этих целей. Свободной дискуссии может предшествовать одна или несколько сессий с письменной формулировкой ответов на вопросы для обсуждения.

Количество и порядок заданий в алгоритме могут варьироваться на усмотрение преподавателя. Кроме того, рекомендуется строго ограничивать время на выполнение каждого пункта.

Письменные задания рекомендуется выполнять с использованием облачных сервисов.

Задание может выполняться также в индивидуальном формате в виде подробного плана эссе, разворачиваемого по сходному алгоритму, а также в формате работы в малых группах — при большой численности обучающихся на потоке.

В случае выполнения задания в малых группах обязательно представление общего результата (коммюнике) работы над текстом от каждой команды с последующей краткой совместной дискуссией.

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

*Примерный перечень вопросов к экзамену*

1. Понятие критического мышления.
2. Критическое мышление и социокультурные вызовы современности.
3. Критическое и объекто-ориентированное мышление в междисциплинарном дискурсе.
4. Типология логических ошибок.
5. Правила и ошибки в аргументации.
6. Правила и ошибки по отношению к тезису.
7. Правила и ошибки по отношению к аргументам.
8. Правила и ошибки демонстрации.
9. Эпистемологические истоки заблуждений.
10. Понятие эпистемологического препятствия (Г. Башляр). Виды препятствий и их функционирование.
11. Психологические истоки заблуждений.
12. Коммуникационные истоки заблуждений.
13. Методы убеждения. Законы общественного мнения.
14. Основные риторические приемы публичного выступления. Софистика.
15. Стратегии анализа печатного источника.
16. Стратегии анализа устного выступления.
17. Критерии выявления и стратегии противодействия фейкам.
18. Типология стратегий аргументации в устном изложении.
19. Типология стратегий аргументации в письменном изложении.
20. Монологическая и диалогическая аргументация.

**8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания**

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100

Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

### 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

#### Основная литература:

1. Непряхин, Н. Анатомия заблуждений: Большая книга по критическому мышлению Н.Непряхин. — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 578 с. — ISBN 978-5-961439-3 — URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=368511> (дата обращения: 10.01.2022)
2. Светлов, В. А. Логика : учебное пособие / В. А. Светлов. — Москва : Логос, 2020. — 432 с. — ISBN 978-5-98704-618-0. — Текст : электронный // Знаниум: электронно-библиотечная система. — URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=367440> (дата обращения: 10.01.2022)

#### Дополнительная литература

1. Махаматов, Т. М. Философия (с кейсовыми задачами) : учебное пособие / Т.М. Махаматов, Т.Т. Махаматов. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 294 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1146774. - ISBN 978-5-16-016439-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1146774> (дата обращения: 10.01.2022)
2. Логика. Теория аргументации / Дягилев Василий Васильевич, Разов Павел Викторович — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 192 с. Учебное пособие. Текст:

электронный — URL: <https://e.lanbook.com/book/192248> (дата обращения: 10.01.2022)

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантиана (<https://elib.kantiana.ru/>)

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

#### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Иностранный язык»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

## Лист согласования

**Составитель:** Фарафонова Ю.Ю., старший преподаватель.

Рабочая программа утверждена на заседании Научно-методического совета  
Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от «02» февраля 2022 г.

Председатель НМС

Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

Пурьжова Л.В.



## СОДЕРЖАНИЕ

1. Наименование дисциплины: «ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК (АНГЛИЙСКИЙ)» .....	4
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы. ....	4
3. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата.....	5
4. Виды учебной работы по дисциплине. ....	5
5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) .....	6
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
7. Методические рекомендации по видам занятий .....	10
8. Фонд оценочных средств.....	13
8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины .....	13
8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля.....	14
8.3 Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации.....	34
8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания .....	44
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины .....	46
Основная учебная литература.....	46
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины: .....	46
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине. ....	47
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине .....	47

## 1. Наименование дисциплины: «ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК (АНГЛИЙСКИЙ)»

Целью освоения дисциплины «Иностранный язык (английский)» является формирование у студентов компетенций, предоставляющих возможность успешного использования иностранного (английского) языка в процессе межличностного и межкультурного взаимодействия в типичных ситуациях устного и письменного общения в сфере профессиональной коммуникации.

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

В результате освоения ООП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
<b>УК-4</b> Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК-4.1 Имеет базовые знания об основных фонетических, лексических и грамматических явлениях изучаемого иностранного языка, позволяющих использовать его как средство личной коммуникации	<b>A2</b> - Понимает отдельные предложения и часто встречающиеся выражения, связанные с основными сферами жизни. Может выполнить задачи, связанные с простым обменом информацией на знакомые или бытовые темы. В простых выражениях может рассказать о себе, описать основные аспекты повседневной жизни.

	<p>УК-4.2 Выбирает на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языках коммуникативно приемлемые стиль и средства взаимодействия в общении с деловыми партнерами.</p>	<p><b>В1-</b> Понимает основные идеи четких сообщений, сделанных на литературном языке на типичные темы. Умеет общаться в большинстве ситуаций, которые могут возникнуть во время пребывания в стране изучаемого языка. Может составить связное сообщение на известные или особо интересующие темы. Может описать впечатления, события, надежды, стремления, изложить и обосновать своё мнение и планы на будущее.</p>
	<p>УК-4.3 Использует диалог на иностранном языке для сотрудничества в социальной и профессиональной сферах</p>	<p><b>В2</b> -Понимает общее содержание сложных текстов на абстрактные и конкретные темы, в том числе узкоспециальные тексты. Говорит достаточно быстро и спонтанно, чтобы постоянно общаться с носителями языка без особых затруднений для любой из сторон. Умеет делать четкие, подробные сообщения на различные темы и изложить свой взгляд на основную проблему, показать преимущество и недостатки разных мнений.</p>

### 3. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата.

Дисциплина «Иностранный язык (английский)» представляет собой дисциплину обязательной части (Б1.О.01) дисциплин (модулей) подготовки студентов по направлению 38.03.02 Менеджмент, профиль «Менеджмент организации».

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах

ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

№	Наименование раздела	Содержание темы
1	Beginnings	Грамматика: прямые/косвенные вопросы, Present Perfect и Past Simple, time phrases. Лексика: Personality, feelings, word formation, discussing experiences Аудирование: Speed flatmating Письмо: an informal email; learn to check your work for accuracy Говорение: polite enquiries/вежливые просьбы.
2	Social Issues	Грамматика: Present Perfect Simple, Present Perfect Continuous, the Passive Лексика: social issues: verbs and nouns with the same form Аудирование; Surveillance society Письмо: A letter of complaint; learn to use formal written language Говорение: Обсуждение благотворительности и социальных вопросов, обсуждение общества наблюдения- Roleplay
3.	Downtime	Грамматика: used to, would; be/get used to, Future forms: going to, Present continuous, present simple, will, be likely to, might, could Лексика: good and bad behavior, uncountable and plural nouns Аудирование: A radio programme about a niche travel. Listen to description of two TV game shows Письмо: an opinion essay about leisure time; learn to use linkers in an opinion essay Говорение: talk about holidays; talk about playing games and sports; discuss bad habits and how to prevent them / should have
4.	Stories	Грамматика: narrative tenses, wishes and regrets: I wish / if only Лексика: Sayings; regrets: multi-word verbs Аудирование: Listening to a radio programme about very short stories. Listen to people recommending books Письмо: Write a story; learn to use adverbs in stories; learn to use adverbs in stories Говорение: Tell a personal anecdote, talk about wishes and regrets. Talk about reading habits; learn to summarize a plot, talk about a favourite book.

5.	Ideas	<p>Грамматика: Articles. Conditionals: review of zero, first and second conditionals; as long as, unless, providing that</p> <p>Лексика: change; compound nouns, advertising, adjectives to describe ideas</p> <p>Аудирование: listen to a programme about advertising; listen to people brainstorming</p> <p>Письмо: write a report; learn to make written comparisons</p> <p>Говорение: talk about the effects of inventions; discuss advertising tactics; brainstorm ideas on ‘how to’ topic; learn to show reservations</p>
6.	Age	<p>Грамматика: modal verbs and phrases for obligation, prohibition, permission and ability, future perfect and Future Continuous</p> <p>Лексика: age; word formation, nouns from verbs, optimism and pessimism; verb= noun collocations, collocations about living longer</p> <p>Аудирование: listen to a radio programme about writing letters to your future self; listen to a radio phone-in programme about life’s milestones</p> <p>Письмо: write a letter to your future self: learn to use linkers of purpose</p> <p>Говорение: talk about different ages; discuss similarities and differences between generations; talk about your future hopes and plans; role play a radio phone-in; learn to ask for clarification; plan and take part in a debate</p>
7.	Mass Media	<p>Грамматика: quantifiers: a good deal of, little, a little, every, a few, quite a few, several, plenty of, lots of, no. Reported speech</p> <p>Лексика: television: multi-word verbs with more than one meaning; reporting verbs; the press</p> <p>Аудирование: listen to an expert talking about hoax photographs; listen to people talking about recent news stories</p> <p>Письмо: a discursive essay; learn to use linkers of contrast</p> <p>Говорение: Talk about ‘must-see’ TV; express strong reactions; retell a news story</p>
8.	Behaviour	<p>Грамматика: conditionals: second, third and mixed conditionals; -ing forms and infinitive</p> <p>Лексика: collocations connected to decision-making; feeling phrases; idioms connected to time, adjectives of manner</p> <p>Аудирование: listen to people talking about their attitudes to time; listen to a radio programme about people’s daily rhythms; listen to someone talking through an awkward situation</p> <p>Письмо: write an informal article; learn to use an informal style in an article</p> <p>Говорение: discuss difficult decisions; talk about your attitude to time; talk about how to handle awkward situations; role play an awkward situation; learn to soften a message</p>
9.	Trouble	<p>Грамматика: -ing forms and infinitive with different meanings; past modals of deduction</p> <p>Лексика: crime; synonyms for verbs connected to scams; verbs= dependent prepositions; verb phrases for incidents</p> <p>Аудирование: listen to people talking about getting tricked; listen to someone reporting an incident</p> <p>Письмо: write an advice to help visitors to your city; learn to avoid</p>

		repetition Говорение: discuss how good a witness you are; talk about what you would do in difficult situations; speculate about how scams work; role play reporting an incident; learn to rephrase
10.	Culture	Грамматика: relative clauses; participle clauses Лексика: adjectives to describe films; the arts; two-parts phrases; dos and don'ts, pros and cons etc.; phrases to describe art; Аудирование: listen to a film review on a radio programme; listen to tours of two different places Письмо: write a film review; learn to write more descriptively Говорение: talk about films; talk about popular culture and arts experience; learn to express estimates; role play showing a visitor around part of your town

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы
1	Beginnings	Грамматика: прямые/косвенные вопросы, Present Perfect и Past Simple, time phrases. Лексика: Personality, feelings, word formation, discussing experiences Аудирование: Speed flatmating Письмо: an informal email; learn to check your work for accuracy Говорение: polite enquiries/вежливые просьбы.
2	Social Issues	Грамматика: Present Perfect Simple, Present Perfect Continuous, the Passive Лексика: social issues: verbs and nouns with the same form Аудирование; Surveillance society Письмо: A letter of complaint; learn to use formal written language Говорение: Обсуждение благотворительности и социальных вопросов, обсуждение общества наблюдения- Roleplay
3.	Downtime	Грамматика: used to, would; be/get used to, Future forms: going to, Present continuous, present simple, will, be likely to, might, could Лексика: good and bad behavior, uncountable and plural nouns Аудирование: A radio programme about a niche travel. Listen to description of two TV game shows Письмо: an opinion essay about leisure time; learn to use linkers in an opinion essay Говорение: talk about holidays; talk about playing games and sports; discuss bad habits and how to prevent them / should have

4.	Stories	<p>Грамматика: narrative tenses, wishes and regrets: I wish / if only  Лексика: Sayings; regrets: multi-word verbs  Аудирование: Listening to a radio programme about very short stories. Listen to people recommending books  Письмо: Write a story; learn to use adverbs in stories; learn to use adverbs in stories  Говорение: Tell a personal anecdote, talk about wishes and regrets. Talk about reading habits; learn to summarize a plot, talk about a favourite book.</p>
5.	Ideas	<p>Грамматика: Articles. Conditionals: review of zero, first and second conditionals; as long as, unless, providing that  Лексика: change; compound nouns, advertising, adjectives to describe ideas  Аудирование: listen to a programme about advertising; listen to people brainstorming  Письмо: write a report; learn to make written comparisons  Говорение: talk about the effects of inventions; discuss advertising tactics; brainstorm ideas on “how to” topic; learn to show reservations</p>
6.	Age	<p>Грамматика: modal verbs and phrases for obligation, prohibition, permission and ability, future perfect and Future Continuous  Лексика: age; word formation, nouns from verbs, optimism and pessimism; verb= noun collocations, collocations about living longer  Аудирование: listen to a radio programme about writing letters to your future self; listen to a radio phone-in programme about life’s milestones  Письмо: write a letter to your future self: learn to use linkers of purpose  Говорение: talk about different ages; discuss similarities and differences between generations; talk about your future hopes and plans; role play a radio phone-in; learn to ask for clarification; plan and take part in a debate</p>
7.	Mass Media	<p>Грамматика: quantifiers: a good deal of, little, a little, every, a few, quite a few, several, plenty of, lots of, no. Reported speech  Лексика: television: multi-word verbs with more than one meaning; reporting verbs; the press  Аудирование: listen to an expert talking about hoax photographs; listen to people talking about recent news stories  Письмо: a discursive essay; learn to use linkers of contrast  Говорение: Talk about ‘must-see’ TV; express strong reactions; retell a news story</p>
8.	Behaviour	<p>Грамматика: conditionals: second, third and mixed conditionals; -ing forms and infinitive  Лексика: collocations connected to decision-making; feeling phrases; idioms connected to time, adjectives of manner  Аудирование: listen to people talking about their attitudes to time; listen to a radio programme about people’s daily rhythms; listen to someone talking through an awkward situation  Письмо: write an informal article; learn to use an informal style in an article</p>

		Говорение: discuss difficult decisions; talk about your attitude to time; talk about how to handle awkward situations; role play an awkward situation; learn to soften a message
9.	Trouble	Грамматика: -ing forms and infinitive with different meanings; past modals of deduction Лексика: crime; synonyms for verbs connected to scams; verbs= dependent prepositions; verb phrases for incidents Аудирование: listen to people talking about getting tricked; listen to someone reporting an incident Письмо: write an advice to help visitors to your city; learn to avoid repetition Говорение: discuss how good a witness you are; talk about what you would do in difficult situations; speculate about how scams work; role play reporting an incident; learn to rephrase
10.	Culture	Грамматика: relative clauses; participle clauses Лексика: adjectives to describe films; the arts; two-parts phrases; dos and don'ts, pros and cons etc.; phrases to describe art; Аудирование: listen to a film review on a radio programme; listen to tours of two different places Письмо: write a film review; learn to write more descriptively Говорение: talk about films; talk about popular culture and arts experience; learn to express estimates; role play showing a visitor around part of your town

#### Требования к самостоятельной работе студентов

*Самостоятельная работа предполагает выполнение лексико-грамматических упражнений (Workbook), подготовку устных сообщений, написание текстов различных жанров, а также чтение текстов на изучаемом языке.*

Выполнение самостоятельной работы студентом требует точного и полного усвоения материалов практических занятий. При необходимости конкретизации вопроса следует обратиться к преподавателю за разъяснениями. При выполнении самостоятельной работы студенту рекомендуется обращаться к текстам основной и дополнительной литературы.

При работе с англоязычными источниками, рекомендуется обращать внимание на три основных составляющие письменного текста: ключевая лексика по данной теме, структурные элементы, с помощью которых передается логика и структура текста, грамматические модели, свойственные для письменной речи (например, пассивные конструкции, безличные обороты и т.п.).

### 7. Методические рекомендации по видам занятий

#### Workbook

Цель: повторение и закрепление лексико-грамматического материала, а также закрепление навыков чтения, аудирования и письма.

План:

Задания в рабочей тетради выполняются по мере освоения материала, изложенного в учебнике.

Указания к выполнению:

1. Для подготовки к выполнению самостоятельной работы необходимо изучить соответствующие разделы учебника.



2. Прежде чем приступать к работе над текстом и к тренировочным упражнениям, необходимо заучить активную лексику.
3. При выполнении заданий по лексике необходимо пользоваться разделом Vocabulary bank в Student's book.
4. При выполнении заданий по грамматике необходимо прибегать к справочным материалам – грамматическим таблицам, учебным пособиям; в разделе Language bank в Student's book.
5. Посмотреть видео материал на Video podcast. Первый просмотр – ознакомительный, необходимо просмотреть / прослушать сюжет полностью. Затем приступить к выполнению упражнения, просматривая /прослушивая, лишь часть сюжета, связанную с заданием.
6. При пользовании электронным переводчиком необходимо грамотно редактировать полученный текст.

Порядок представления выполненной работы:

Данный вид самостоятельной работы проверяется путём проведения фронтального устного опроса по лексико-грамматическим упражнениям, при этом студент должен быть готов к переводу текста упражнения. Письменные работы сдаются на проверку преподавателю.

Тест по Video Podcast выполняется на портале тестирования.

### **Внеаудиторное чтение**

Цель: развитие навыков свободного самостоятельного пользования литературой на иностранном языке; развитие и совершенствование речевых навыков; расширение активного словарного запаса; расширение кругозора студентов.

Указания к выполнению

1. Объем – не менее 10 000 печатных знаков (5 страниц) аутентичного текста.
2. Необходимо составить глоссарий по тексту: выписать и перевести незнакомую лексику в исходной форме (существительное в ед. числе, глагол в форме инфинитива).
3. Быть готовым к устному переводу текста с опорой на собственный глоссарий.
4. Подготовить устно краткое изложение текста (на английском языке).
5. Рекомендуемый источник для выбора текста:
  - статьи сайта: [bbc.com/news/business](http://bbc.com/news/business)
  - статьи сайта: [economist.com](http://economist.com)
  - статьи ресурса: [scopus.com](http://scopus.com)
6. Формат пересказа текста

Summary-pattern

This extract is from "....."by ..... This text deals with the subject of macroeconomics. It is stated that macroeconomics is concerned with the behaviour of the economy as a whole. This includes such factors as booms and recessions, total output of goods and services, rates of inflation, unemployment, the balance of payments and exchange rates.

To put it shorter, macroeconomics deals with the major economic issues and problems of the day.

The author of this extract focuses on the issues called manageable, i.e. those essentials lying in the interactions among goods, labour, assets markets on the one hand and, in the interactions among national economics whose residents trade with each other, on the other.

It is emphasized in the text that in macroeconomics we deal firstly, with the market for goods as a whole, secondly, with the labour market as a whole, thirdly, with the assets markets as a whole.

In conclusion, it should be pointed out that the result of abstraction is increased understanding of the vital interactions among the goods, labour, and assets market. And we may come to the conclusion that omitted details sometimes matter.

Phrases for summary 1. The article (paper, book, etc.) deals with....	1. Эта статья (работа, книга и т.д.) касается....
2. As the title implies the article describes....	2. Согласно названию, в статье описывается...
3. It is specially noted...	3. Особенно отмечается...
4. A mention should be made...	4. Следует упомянуть...
5. it is spoken in detail...	5. Подробно описывается...
6. ...are noted	6. Упомянутся...
7. it is reported...	7. Сообщается...
8. The text gives valuable information on...	8. Текст дает ценную информацию....
9. Much attention is given to....	9. Большое внимание уделяется...
10. The article is of great help to ...	10. Эта статья окажет большую помощь...
11. The article is of interest to...	11. Эта статья представляет интерес для...

#### **Подготовка презентации по теме задания**

Практические советы для создания эффективной структуры кадра и удобного восприятия при оформлении результатов работы в виде презентации:

– объекты, которые несут сравнительно самостоятельную, отличную от других информацию, следует графически разделить;

– объекты можно объединить, пользуясь единой формой, цветом, размером или заключением в рамку;

– при компоновке отдельных кадров необходимо следить, чтобы объекты располагались по всему полю кадра;

– главное содержание и компоненты кадра, расположенные в местах плохого восприятия, выделять эффективными способами: контрастный цвет; черная или цветная рамка; контрастный цвет, заключенный в черную рамку; увеличение размера объекта; не следует применять в кадре большое количество цветов, чтобы не создавать пестроты, которая утомляет зрение. Наименьшее утомление глаз вызывают желтый, желто-зеленый, зеленый и светлые ахроматические цвета. Если кадр рассматривается с близкого расстояния, цвета могут быть не очень насыщенными с примесью серого, а если кадр изучают с большого расстояния в пределах учебного кабинета, то необходимы яркие насыщенные тона; система окраски должна четко разграничивать отдельные части кадра.

#### **Рекомендации по подготовке письменных сообщений:**

When you write someone a message on an advice forum, you need to show that you identify with their problem. What would you do in a similar situation and why would you do it? You should also explain where they can get more information to help solve their problem. Remember to sign o- in a friendly way and wish them good luck.

When you write a letter of complaint, you need to make sure that it is clear and concise. You need to outline your reason for writing and give a concise description of the problem. You

should also propose a solution to the problem or suggest action that needs to be taken and give a suggested time frame. Use formal language and always be polite!

When you are writing a story, think about its structure. Write an introduction referring to the saying. Set the scene and develop the story. End the story and write a conclusion that refers back to the introduction.

When you write an opinion essay you need to support your overall view with clear arguments and examples. You need to include arguments to support your opinion as well as counter arguments. You also need to provide a conclusion which re-states your overall opinion.

When you write a report, it is very important to present the information clearly. Before you write the report, you need to think about how you are going to structure the different points and use a different paragraph for each. You should include a general overview, detail information relating to the different points you make and an overall conclusion.

Informal emails contain colloquial language and contracted forms. They often contain informal punctuation, such as exclamation marks (!) and dashes (–).

When you write a ‘for and against’ essay, you need to give a balanced view and describe both sides of the argument. It is a good idea to use linkers of contrast to signal different viewpoints. Usually, you don’t express your own opinion until the end of the essay.

When you write an informal article, you should use conversational language and talk directly to the reader. Although the article is informal, it is important to structure it clearly. Write an introduction, separate paragraphs to illustrate your different points and a conclusion.

When you write a ‘how to’ leaflet, it should be easy to read quickly. For this reason, you need to use a clear layout and to divide your ideas into different sections. It’s also a good idea to give each section a subtitle and to use bullet points where appropriate.

When you write a film review, you need to help people to decide if they might want to see the film. You should provide the names of the main actors and the director, and you should also describe in general terms what the film is about and where it takes place. However, don’t describe the plot in detail as this can spoil the film for someone who decides to see it. Finally and most important of all, give your opinion of the film.

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении студентами дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой разделов (тем) учебных занятий. Изучение каждого раздела (темы) предполагает овладение студентами необходимыми компетенциями. Результат аттестации студентов на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций студентами.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контроли-	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
--	------------------	---

	руемой компетенции (или её части)	текущий контроль по дисциплине
Beginnings	УК-4	Тестирование, устный ответ, письменные работы
Social Issues	УК-4	Тестирование, устный ответ, презентация, письменные работы
Downtime	УК-4	Тестирование, устный ответ, презентация, письменные работы
Stories	УК-4	Тестирование, устный ответ, презентация, письменные работы
Ideas	УК-4	Тестирование, устный ответ, презентация, письменные работы
Age	УК-4	Тестирование, устный ответ, презентация, письменные работы
Mass Media	УК-4	Тестирование, устный ответ, презентация, письменные работы
Behaviour	УК-4	Тестирование, устный ответ, презентация, письменные работы
Trouble	УК-4	Тестирование, устный ответ, презентация, письменные работы
Culture	УК-4	Тестирование устный ответ, письменные работы

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Типовые задания практических работ:

По теме «Beginnings»

### 1. Лексико-грамматические упражнения

Grammar: Complete the second question so that it has the same meaning as the first

What time does the film start? Could you tell me what time the films starts ?

Pronunciation: Underline the stressed syllable in each word. 1 nervous

Functions: Match sentences 1–6 with responses a)–f).

Can you tell me what time the matinée performance starts? b

b) ~~At 2.30 p.m.~~

### 2. Чтение: Read the article about the appeal of buying new things and answer the questions:

Why do we like buying new things?

Read the article again. Underline the correct alternative: The author says that people in shops are usually aware/can be unaware that they have bought a new product.

The novelty factor

We've all been there ... You're standing in the supermarket looking at shelves of food and a product with 'new' written on it pops out at you. You read the label and, before you know it, it's sitting in your shopping trolley. You have just been seduced by the 'novelty factor' – the need to try something new at least once.

This well-known marketing strategy works on the premise that if it's new, it must be better. But how does this really work and how come we fall for it every time? One of the reasons, of course, is that new things are often cheaper. Next to the 'new' sign there may be a

sticker saying 'introductory offer' or something similar. And then we are naturally curious to try out something different as we are bored by the same old purchases.

There's new and then there's 'almost new', or 'the old reinvented', which I see as dressing up a familiar brand in anew 'costume'. So, if you are a fan of Oreo biscuits, you will also be persuaded to try Oreo ice cream and Oreo milkshakes, as well as all the limited-edition cookie flavours released on a monthly basis. New hybrids are everywhere in the food industry. Think about the recently invented 'cronut' – it's half-croissant, half-donut! And you can find that same idea with pets – notice the success of the new 'Labradoodle' dog breed – so cute because it's half-Labrador, half-Poodle!

We can clearly see how the novelty factor works in these contexts, but it may be more imperceptible in other industries. What about your mobile phone, for example? Many consumers have criticised manufacturers for making their products deliberately difficult to repair. This forces consumers to upgrade to the new version more quickly than they would like to. Here, 'planned obsolescence' – designing a product with a short life so it becomes no longer functional – would appear to be the norm.

The novelty factor is all around us, yet it's sometimes difficult to spot. Every year, your football team has anew design of shirt for you to buy, and your favourite car manufacturer brings out a new model that makes your car look pathetic. The pressure to consume is high!

If you're hooked on novelty, just remember: if it's new, it's not always going to be better. It may be hard to admit it, but you can always stick with what you know!

Read the article again. Complete the sentences with the words in the box. Which of the sentences are true for you? (strategy premise purchases persuade upgrade model hooked stick with): I ... my smartphone every year or two, they go out of date so quickly these days.

### 3. Аудирование.

Listen to four people discussing new products and answer the questions. 1 Which products do they mention? 2 Rank the four people from the most (1) to the least (4) consumerist.

Listen again and match the speakers 1–4 with the facts about them a)–h). There are two pieces of information per person.

### 4. Письменные работы.

An advice forum message; editing for accuracy. *Read the forum question below and write a reply (120–180 words):* Hi Everyone, I hope you can give me some advice! I used to be spontaneous, and a good laugh, but since I turned 30, I think I've become boring. Every day is the same. I get up, go to work, come home, watch TV and go to bed. I can't remember the last time I did something new or exciting! What can I do to get out of this rut. Even my cat is bored with me! Isa.

### 5. Устный ответ

Монолог: "A personality profile: in what way each person would be a good match for you to enjoy meeting socially".

Диалог: Work in pairs and discuss the questions: Would you use speed flatmating to find or rent out a room? If you were looking for a flatmate, which of the topics below would you ask about? What sort of questions would you ask? Work in pairs or small groups and discuss: Which of you is the biggest 'novelty addict'? What kinds of products do you have to upgrade continuously? Why? Work in pairs and discuss.

1 Which of the four people in the recording do you most identify with? Why? 2 Do you agree that new things are always better? Explain your answer. 3 Which things are you happy to buy second-hand? Why?

Ролевая игра: A) You booked a flight ticket online, but you entered the wrong date for the return flight by mistake. Phone the customer service and try to change the booking. To prepare, make notes in two or three enquiries you will make and predict what the customer service person might say. (ex.6A p.15) B) You work at the front desk of a hotel and handle reservations. A customer calls to check a booking and possibly upgrade to a better room. When the customer

calls make sure you: What the customer 's name is don't find the booking immediately...only after a delay.

По теме «Social issues»

1. Лексико-грамматические упражнения

Grammar: Underline the correct alternative: I'm so hungry! I've *worked* / *been working* for six hours without a break.

Pronunciation: Underline the correct stress pattern for each word: verb (v) or noun (n). 1 project (v)    oO    Oo

Vocabulary: Complete the words and underline the correct adjectives: Without exercise, an increase in *obesity* is *inevitable* / *disturbing*.

Functions: Complete the conversation with the words in the box: I know <sup>2</sup> \_\_\_\_\_ you mean – but it's not likely to happen, is it?

<del>think</del> right enough much what with way so seems point not
---

2. Чтение

Read the article about different music listening habits and answer questions: What are the benefits of streaming? Why do you think buying records is back in fashion again? What objections to streaming could there be?

Read the article again. Underline the correct alternative: The number of people using streaming services is growing steadily/really fast.

#### The New Radio

You are on the bus and the person in front of you is wearing headphones and shaking their head to a rhythm. It would be hard to guess their musical taste but it's likely they are listening via a music streaming service. In the UK last year, more than 20 billion tracks were streamed, and the figure is rising rapidly with 500 million songs being streamed online in the UK in a single week. It's easy to see the advantages of streaming over downloads – you can search millions of tracks, customise – creating and sharing playlists socially – and find out about new groups and singers. You can also listen anywhere you like if you have an internet connection. If you don't, many streaming services now offer a temporary downloading service. It's no surprise that people call it 'The New Radio' or 'The Universal Jukebox' and that Facebook, Google and Apple have all launched their own versions.

Consumers are generally content (a subscription costs about €10 a month) but artists lose out on royalties. Apparently, an artist can expect to get only €0.0010 from a single play on a streaming service after the music label takes its share. That means for a solo music artist to earn a U.S. monthly minimum wage of €1,060 they would need to get around 1.2 million plays.

As a result, well-known musicians such as Taylor Swift, Radiohead and Coldplay have either banned their music from being streamed or have released it physically before allowing it to be streamed. They complain that the system is unethical because music should not be free.

The convenience of streaming is undeniable, but vinyl records (in some ways, the opposite to streaming) have been making a huge comeback in the UK. Even supermarkets have started to sell them! Young people now feel nostalgia for an era that they never knew and love to dig out their parents' old vinyl. They are not content with just listening to music in a 'cloud', they want to have it physically and treasure it. Records, unlike CDs or cassettes, are real objects of desire.

Whatever your opinion, there has been one positive consequence of music streaming: the number of illegal downloads has dropped as people realise they can listen to what they want, when they want, without the time-consuming and dangerous business of stealing entire libraries of music. So, however we listen, at least more of us are doing it legally!

3. Аудирование

Listen to two people talking about consuming music and other media. What is the best summary of their different points of view? Choose one option from 1–3 and one option from 4–6.

Underline the correct alternative.

#### 4. Презентация.

Примерные темы презентаций: Тема 1. Teen smoking. Тема 2. Social networking effects. Тема 3. What do you think about students and teachers befriending each other on Facebook? What are the potential issues? Тема 4. Drinking Age: How to lower it Тема 5. Case study on Homelessness in America Тема 6. Sex, drugs, rock and roll are they good fun or a major health hazard?

#### 5. Письменные работы.

A letter of complaint: *Write a letter (120–180 words) to your local council complaining about the noise and mess that the local rubbish collectors make every week outside your house.*

#### 6. Устный ответ:

Монолог: “Surveillance society: pros and cons”

Диалог: Work in pairs and discuss: What do you think are three main social problems in your country? Do you think these problems are present all over the world or are they specific to your country? For each problem, can you suggest one change or action that could make a positive difference?

Work in pairs or small groups and discuss. 1 What is your opinion about music streaming? Do you listen to music this way? 2 Do you think music streaming is fair for artists? Why/Why not? 3 Would you be interested in ‘owning’ music physically, e.g. vinyl records? 4 Do the same arguments apply to other media, e.g. books or videos?

Ролевая игра: A) You belong to one of four groups (the police, the local residents, parents, teenagers). Make a list of your reasons for and against the police plans to install the security cameras. B) Roleplay “The happiness formula” p.28 - 29

#### По теме «Downtime»

##### 1. Лексико-грамматические упражнения

Grammar. Underline the correct alternative: Look! That car *'s going to / may well* crash into the bus!

Vocabulary. Complete the sentences with the correct form of the words in the box. The poor dog was hungry and suffering from \_\_\_\_\_.

off	ignore	get	give	neglect	stubborn
-----	--------	-----	------	---------	----------

Match 1–11 with a)–k).

- |            |          |                       |
|------------|----------|-----------------------|
| 1 on the   | <u>d</u> | a) proximity to       |
| 2 densely  | _____    | b) between            |
| 3 in close | _____    | c) slopes             |
| 4 off the  | _____    | d) <del>edge of</del> |
| 5 half-way | _____    | e) peninsula          |
| 6 summit   | _____    | f) crow flies         |
| 7 northern | _____    | g) forested           |
| 8 barren   | _____    | h) populated          |
| 9 heavily  | _____    | i) location           |
| 10 remote  | _____    | j) coast of           |
| 11 as the  | _____    | k) of a mountain      |

Pronunciation: Match the words 1–6 with the stress patterns a)–f).

Functions. Complete the words in the sentences: The way it w\_\_\_\_\_ is that you r\_\_\_\_\_ the dice to see who starts.

##### 2. Чтение.

Read the article about different film adaptations of books and choose the best summary of the text’s opening and closing paragraph: 1 Most film adaptations of books are successful. 2 There is not enough debate about the success of book-to-film adaptations. 3 Film adaptations of books are challenging and divide opinion.

Match the films A–E with the statements that the film critic makes about them 1–10. There are two statements per film.

- |                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| A The Godfather ,                 | 1 The film is nothing like the book.     |
| B Apocalypse Now ,                | 2 The film is much better than the book. |
| C Jurassic Park ,                 | 3 There is debate about the adaptation.  |
| D The Lord of the Rings Trilogy , | 4 The performances were fantastic.       |
| E Harry Potter ,                  | 5 The technology was innovative.         |
|                                   | 6 The setting was stunning.              |
|                                   | 7 People of all ages are fans.           |
|                                   | 8 The film was an important achievement. |
|                                   | 9 It is a very dark film.                |
|                                   | 10 The film is the perfect adaptation.   |

### From Book to Film

Some of the best films ever made were based on novels. Clearly, great stories on the page can translate very well to the screen. But book-to-movie adaptations are difficult to do well and not everybody agrees about them. Some people love seeing their favourite characters come to life on screen. Others have their own idea of what characters and places should look like. For them, the adaptation never matches the original story.

Here are five of our favourites from the last fifty years.

**The Godfather (1972)** Everybody says something about Coppola's brilliant crime drama – it is far better than the novel of the same name. The reason lies in the incredible performances by Al Pacino, Marlon Brando and others, which really make these Mafioso characters come to life. Even novelist Mario Puzo admitted that his screenplay was better than his original book!

**Apocalypse Now (1979)** Another Coppola masterpiece and the most surprising of Vietnam films. This is a very free adaptation of Joseph Conrad's classic novel *Heart of Darkness*, which was set in 19th-century colonial Africa. The book serves merely as the inspiration for this dreamlike dystopian view of the world and a metaphor for the suffering of war.

**Jurassic Park (1993)** Michael Crichton's adventure blockbuster was adapted for film by Steven Spielberg. The film's triumph lies in its remarkable special effects. It was a milestone in cinema history because the dinosaurs were created with amazing computer generated imagery, which was very new then. For the first time, your fantasies could become a reality.

**The Lord of the Rings Trilogy (2001–2003)** Before Peter Jackson's films, all attempts to bring Tolkien's Middle Earth to cinematic life had been a disaster. The stunning landscapes – the film was shot in New Zealand – the battle scenes and the imaginative recreation of the characters make this a unique triumph. If only all movie adaptations could be like this one!

**Harry Potter (2001–2011)** There is plenty of disagreement about these eight film adaptations of J.K. Rowling's cult fantasy novels. Some book fans prefer the first two films' more faithful approach while others like the more stylised later films. In any case, they have proved incredibly popular with both parents and kids worldwide. As Rowling herself has said, it's hard to fit all of the details of her storylines into less than three hours. And that is true of all cinema. Films have limits of time and budget, novels do not. Perhaps the most incredible and powerful effects are those happening in the reader's imagination. Having said that, there is something thrilling about cinema's attempts to bring those worlds to life.

### 3. Аудирование.

Listen to a conversation between Emily and Arthur about film adaptations. Which five film genres do they mention?

Listen again and underline the correct alternative: It's normal that book adaptations are popular in the cinema because it is difficult to write a new story/cheaper to use an established story.

### 4. Презентация.



Примерные темы презентаций: Тема 1. Leisure time activities. Тема 2. Spending my free time. Тема 3. Hobbies, free time. Тема 4. The problems of free time activities. Тема 5. The most unusual free time activities

5. Письменные работы.

A story. Choose a story that illustrates or disproves a popular saying (120–200 words). Here are some suggestions for sayings. You may want to use one of them as the basis for your story: *Pride comes before a fall. Once bitten, twice shy. A bird in the hand is worth two in the bush.*

6. Устный ответ:

Монолог: “Downtime: the way people spend their holidays”

Диалог: Work in pairs or small groups and discuss. 1 Can you think of an original place to go on holiday? What makes it original? 2 Describe the place and try to persuade your partner(s) of its attractions. 3 Do you like the idea of an organised holiday, or do you prefer an independent trip which you design yourself? Why?

Ролевая игра: A) Work in pairs and discuss the difference between a “niche” holiday and a “flopout” holiday B) Work in pairs. Student A describes the procedure to the other student. Student B asks mirror questions. C) Work in pairs and take turns asking and answering questions about niche holidays. Work with a new partner, use your notes to design a niche holiday for each of your original partners. Tell your original partner about the holiday you have designed.

Тема 4. Истории.

По теме «Stories»

1. Лексико-грамматические упражнения

Grammar: Underline the correct alternative: When we got / *had got* to the station, the train *left* / had left.

Vocabulary. Complete the words in the sayings: Nothing v \_\_\_\_\_, nothing g \_\_\_\_\_.

Complete the sentences with the words from the box and underline the correct proposition: I should've set *in* / *up* a software company with Dan in the 1990s. It was a \_\_\_\_\_ opportunity.

pity gutted kick thoughts took missed

Pronunciation. Underline the word with a different vowel sound in bold: brought **autobiography** thought around

Functions. Complete the sentences with the words from the box: I \_\_\_\_\_ stand poetry when I was at school but I'm quite keen on \_\_\_\_\_ now.

~~fan~~ keen about the into love I'm what it that couldn't

2. Чтение

Read the article about Iceland as a holiday destination and answer the questions: 1 What is the country's special association with time? 2 When do people visit the country? Why? 3 What activities can you do there?

Read the article again. Underline the correct alternative: You can go whale-watching at midnight in the summer/winter.

Read the article again. Match 1–8 with a)–h) to form sentences containing collocations from the article.

- |  |   |
|--|---|
| 1 We went on a leisurely                 | a) landscape that not everybody likes.          |
| 2 There are budget                       | b) volcanoes here, so don't get too close!      |
| 3 Just imagine sinking into an open-air  | c) trek across the valley, just an hour or so.  |
| 4 Iceland has a unique geographical      | d) airlines flying to Iceland in the summer.    |
| 5 The country has a rather desolate      | e) destinations in the world.                   |
| 6 Iceland is now one of the most popular | f) springs have purifying qualities.            |
| travel                                   | g) pool looking at the Northern Lights!         |
| 7 There are plenty of active             | h) position which explains its strange scenery. |
| 8 The natural hot                        |   |

## An Unlikely Destination

Iceland used to be a place American tourists stopped on their way to Europe. It was the cheapest way to cross the Atlantic, but nobody stayed for more than a day or two. Today it is one of the world's fastest-growing travel destinations. In the last five years, visitor numbers have doubled. And that rise is due to continue as new hotels are built, budget airlines open up routes and new attractions open. Here's a quick rundown of what you can expect.

### Northern Lights or endless nights

Due to its geographical position at the top of the globe, summer and winter are very different here. In June, there is virtually no nighttime, and in December virtually no day. People mostly visit in the summer because of the long days and better weather but increasingly people are coming in winter to see the breathtaking Northern Lights. Tour guides take you on snowmobiles to areas with

no light pollution to increase your chance of seeing the phenomenon.

But bring warm clothes, it can be freezing! In the summer, enjoy near-endless daylight – why not go whale-watching at midnight?

### Hot pots everywhere

There are 30 active volcanoes here, many of them under thick ice. There are natural hot springs. These mineral-rich waters will soothe the mind and the soul and help you unwind. The biggest (but most touristy) is the Blue Lagoon. It is a superb spot with enormous open-air pools, natural steam rooms and saunas, and white silica mud to exfoliate your skin. You won't regret a visit here, but come late to avoid the crowds.

### Other-worldly landscapes

Iceland's natural beauty is almost without equal. You'll be amazed to see icebergs, glaciers, cascading waterfalls, immense black beaches and lava fields all in one day! Wildlife includes large puffin colonies, whales, seals and the delightful arctic fox (which can be hard to spot in the wilderness). The population of Iceland is just 325,000, so it is not hard to get lost in the deserted countryside!

### A trekker's paradise

From leisurely treks to multiday trips, there is something for everyone here. With the exception of glacier hiking, the best time to go trekking is summertime. Expect to see deserts, gorges, cliffs and, of course, waterfalls wherever you go. However, there are very few trees – only 1 per cent of the country is forested.

If you like the idea of feeling small in an immense and desolate landscape, you'll love Iceland. For me, it's more like the moon than the earth, so it's no wonder that astronauts come here to train!

### 3. Аудирование

Listen to a lecturer talking about why Iceland has become such an unlikely but popular travel destination. What are the best two summaries of his talk? 1 It's impossible to understand why so many tourists want to go to Iceland, it's cold and far away. 2 The rise in visitors to Iceland suggests there are new kinds of tourists out there. 3 With the rise in tourism, the Icelandic people have to be careful not to destroy their beautiful landscapes. 4 Iceland offers the usual hotels and packages but in a unique environment. 5 Iceland basically appeals to outdoors people who like nature.

Listen again. Are the sentences true (T) or false (F)? Correct the false sentences: 1 The rise in tourism has been gradual. 2 The place has few conventional attractions. 3 The key to its success is the originality of its landscapes. 4 Iceland attracts visitors who like organised trips. 5 It is badly situated to get lots of visitors. 6 The building of new hotels has already done some damage to the environment.

### 4. Презентация.

Примерные темы презентаций: Тема 1. Will the advancement of computer technologies make printed books disappear? Тема 2. Reading in my life Тема 3. My favourite book.

5. Письменные работы.

An opinion essay: Write an essay on one of these titles (120–180 words). *Young children should not watch TV. Do you agree? Using computers and the internet makes people less sociable. Do you agree? People don't read books as much as they used to. Do you agree?*

6. Устный ответ:

Монолог: "My favourite film/book/writer" Prepare a life story about someone – a famous figure, a family member or an acquaintance. Use at least five multi-word verbs.

Диалог: Work in pairs and discuss. 1 What films can you think of that have been adapted from novels?

2 Which ones did you enjoy? 3 Did you enjoy the book more than the film, or vice versa? Why? Choose a book and be ready to persuade the other student should read it. (The main events in the story, why you liked this book, the main characters etc.)

Ролевая игра: Make up the dialogue where two friends are discussing what their likes and dislikes in reading are.

По теме "Ideas"

1. Лексико-грамматические упражнения

Grammar. Complete the sentences with *a/an, the* or no article (-): \_\_\_\_\_ highest mountain in \_\_\_\_\_ world, \_\_\_\_\_ Mount Everest, is in \_\_\_\_\_ Himalayas.

Vocabulary. Match 1–6 with a)–f) and write the compound nouns.

- 1 break d a) look breakthrough  
 2 bottle \_\_\_\_\_ b) pull \_\_\_\_\_  
 3 trade \_\_\_\_\_ c) back \_\_\_\_\_  
 4 ring \_\_\_\_\_ d) through \_\_\_\_\_  
 5 out \_\_\_\_\_ e) top \_\_\_\_\_  
 6 draw \_\_\_\_\_ f) off \_\_\_\_\_

Pronunciation. Match the words 1–6 with their stress patterns a)–f).

- 1 obscure c a) Ooo  
 2 dreadful \_\_\_\_\_ b) oOo  
 3 detrimental \_\_\_\_\_ c) øØ  
 4 advertise \_\_\_\_\_ d) Oo  
 5 predictable \_\_\_\_\_ e) ooOo  
 6 commercials \_\_\_\_\_ f) oOoo

Functions. Complete the conversation with the words from the box: That<sup>5</sup> \_\_\_\_\_ really grab me. I was thinking<sup>6</sup> \_\_\_\_\_ horse riding or sailing

~~feel~~ could doesn't brilliant would with of go between that's you

2. Чтение

Read the article about mobile phones and complete the table.

	For/Against mobile phones?	Job/Role	How his/her job/role affects his/her attitude to mobile phones
Chris			
Nancy			
Paul			
Valerie			

The Mobile – Love it or Hate it

Nowadays, the first thing people reach for when they wake up in the morning is their mobile phone. Is this dependence on the mobile good or bad for us? We asked four people what impact mobiles have had on their lives.

Chris

Mobile phones are a key part of our daily lives. They have revolutionised the way we communicate but, I think, for the worse. As an innovation they are amazing, but the downside is that we depend on them too much. It's almost as if we can't live without them. I work as a waiter in a restaurant. It's disturbing to see couples not looking at each other or even talking to one another over dinner because they are so absorbed in their phones. That's really sad. Phones are fine if you use them when you need to, but some people just can't turn them off for a moment!

Nancy

I'm an English teacher. Public opinion is against mobile use in education so they don't have a very good reputation and our department has banned them from class. But I don't really understand this. I think mobiles can have a really positive impact. If students used their mobiles correctly, they could be useful for so many activities. For example, you could ask them to find photos on their phones, share them with their classmates and discuss. There's a growing belief among my colleagues that this is the way forward, but we still have a lot of work to do.

Paul

It's clear that mobile phones have transformed the way we live our lives. I am retired and quite new to them still. When I got my first smartphone, I had quite low expectations. But I can't believe how versatile it is. I don't think about using it to make calls anymore, but everything else – find directions, listen to music, read the paper, take photos, make videos – you see I've got plenty of time to do everything now! They are so popular because we invest so much of ourselves in them. If we lose our phones, we lose part of ourselves.

Valerie

I think mobiles are a terrible invention. I wish nobody had had that bright idea! I am a businesswoman and my problem with them is that people can always reach you. It creates so much stress. People send you an email and expect an immediate response. They text and if you don't reply, they get angry. They send social media updates and if you don't 'like' them within an hour, they get angry. I am so relieved when I get on a plane or go to the cinema and have to turn it off! My ideal holiday is a place with no internet coverage!

Read the article again. Match the people 1–4 with their opinions a)–h).

- |             |  |
|-------------|--|
| 1 Chris ,   | a) Mobiles put you under pressure.                       |
| 2 Nancy ,   | b) Mobiles get in the way of communication.              |
| 3 Paul ,    | c) Mobiles have an unjustifiably bad name.               |
| 4 Valerie , | d) Mobiles are fine in moderation.                       |
|             | e) Mobiles can be useful in work contexts.               |
|             | f) Mobiles contain information which is deeply personal. |
|             | g) Mobiles are better switched off.                      |
|             | h) Mobiles are incredibly flexible.                      |

### 3. Аудирование

Listen to four people, Marc, Alice, Will and Stephanie, talking about situations which involve a mobile. What situations do they talk about? Was the phone annoying or useful?

Listen again and underline the correct alternative: 1 Marc doesn't know/knows exactly how the accident happened. 2 He says that the whole situation was very fortunate/difficult to believe. 3 Alice says that the interviewer's phone kept ringing but he didn't answer it/and he answered it. 4 She says that she didn't get the job because the man didn't listen to her/think she was the best candidate. 5 Will says it was/wasn't his idea to use the phone to find the way. 6 Afterwards, his friends just laughed/got really angry about it. 7 Stephanie decided to go to a really faraway/empty place for her birthday. 8 She received all her birthday messages throughout the day/at the end of the day.

### 4. Презентация.

Примерные темы презентаций: Тема 1. How technology has created numerous jobs to college dropouts  
Тема 2. How technology has led to moral decay in societies  
Тема 3. Impact of technology on learning  
Тема 4. Environment vs. Technology.

5. Письменные работы.

A report: *Complete the report by comparing computer sales figures in the table and then providing an overall conclusion (100–150 words). Use at least six of the expressions in exercise 4.*

6. Устный ответ:

Монолог: “Viral advert”

Диалог: Choose two commonly-used inventions. Make notes about why they are important. Work in pairs, compare your ideas and agree on the most important invention. Work with another pair, try to persuade them that your invention is the most important.

Work in groups, choose one of the topics below and brainstorm at least five ideas: - How to encourage people to learn a foreign language - How to make men interested in shopping - How to get people visit a particular country or city - How to encourage young people to be more polite to older people

Ролевая игра: A) Work in pairs. Student A: turn to page 160. Student B: turn to page 163. Choose one of the business ideas to present to each other. (Make use of key phrases in ex.3D p.65.)

По теме “Age”.

1. Лексико-грамматические упражнения

Grammar. Complete the sentences with the correct form of the word in brackets: The best thing about living alone is that you \_\_\_\_\_ be sociable. (not oblige)

Vocabulary. Match sentences 1–6 with a)–f).

1 I avoid cynical people. a

a) ~~They make me feel gloomy.~~

2 He’s not ready to live alone. \_\_\_\_\_

b) Now he’s looking on the bright side.

3 I have mixed feelings about age discrimination. \_\_\_\_\_

c) However, I’m full of optimism about it.

4 He’s had his ups and downs this year. \_\_\_\_\_

d) I hope she has the maturity for it.

5 They’re all dreading the exam result. \_\_\_\_\_

e) After all, young people do need jobs.

f) He’s very immature for his age.

6 She wants to do a gap year in Asia. \_\_\_\_\_

5 Complete with the correct verb in the correct form.

1 She’s too young to own a mobile.

2 I’m not old enough to \_\_\_\_\_ a scooter.

3 He’s \_\_\_\_\_ a part-time job.

4 She’s not allowed to \_\_\_\_\_ make up.

5 He’s only eighteen and \_\_\_\_\_ four credit cards.

6 You should \_\_\_\_\_ your ears pierced.

Pronunciation. Underline the stressed syllable in each word: 1 argue, 2 appreciation, 3 reaction, 4 optimism, 5 immaturity, 6 discrimination

Functions. Complete the sentences with the phrases in the box: \_\_\_\_\_ the government needs to ban under-21s from buying alcohol.

~~Don’t you~~ Clearly Don’t you agree (x2) Isn’t it Anyone can

2. Чтение

Read the article about voluntourism and answer the questions: 1 What do you think ‘voluntourism’ is? 2 At what age do you think people do this? 3 What do they do and where do they typically travel to? 4 Why do you think the notion of ‘voluntourism’ could be controversial?

Match 1–8 with a)–h) to form sentences containing adjective/noun collocations used in the article.

- |   |   |
|---|---|
| 1 Some volunteers establish authentic                             | a) communities and get to know the country as a tourist.            |
| 2 It's a controversial topic so there are a lot of differing      | b) friendships with the people they are helping.                    |
| 3 Voluntary tourism is a growing                                  | c) trend – it's especially popular with students in their gap year. |
| 4 A lot of people don't like the idea of being seen as benevolent | d) moments and frustrating moments too!                             |
| 5 The idea of voluntourism is to help disadvantaged               | e) givers, who have to be thanked all the time.                     |
| 6 If you do the trip, there will probably be memorable            | f) experience, but that's not always the case.                      |
| 7 Local people often develop emotional                            | g) opinions out there about the benefits of voluntourism.           |
| 8 Ideally, being a 'voluntourist' should be a life-changing       | h) attachments with charity workers.                                |

Read the article again. Are these sentences true (T) or false (F)? Correct the false sentences.

Leo: 1 Leo doesn't like the term 'voluntourism' because most people who do it are not volunteers. 2 The Uganda project was successful because now the locals don't need the volunteers. 3 Leo believes that the majority of volunteers will forget the experience.

4 He says that it is important not to think that charities and companies are the same thing.

Martha: 5 She says that the trip combined volunteer work and tourist activities. 6 She liked the role she played alongside the local people. 7 The problem is that volunteers don't really get to know people in the community. 8 Volunteers should travel but be better informed about their destination and who they are going to help.

#### Voluntourism: The Great Debate

Leo: In favour

I hate the word 'voluntourism' because of its emphasis on the travel side of the experience – 'see the world and help as you do it!' would seem to be the message. OK, it's true that there are volunteer schemes which maximise profits without investing in communities, but a lot of criticism of the idea is unfair and damaging.

For example, there was a great scheme in Uganda that I was involved with where young people built playground facilities and ran sporting projects for primary school children. They managed to do such a good job that it is now self-sufficient, employing a team of young Ugandans as builders. The charity's British founders can now step back and allow the local workers to take over. I saw young people, like me, from the West, form authentic friendships with the locals, developing emotional attachments to the children and becoming truly invested in their future. Perhaps some will return home and forget the experience, but for many more, it was a life-changing experience. It's important that critics do not group genuine charities with companies who do very little to help the developing world and put off young people who genuinely want to help.

Martha: Against

When I was twenty-two, I went on a university-organised trip. We were sent to a disadvantaged community in Chad. I taught English in a local school and assisted in building new homes. Interspersed throughout the week we also had souvenir shopping! There were memorable moments but I had the feeling that it was all a bit fake and that the experience just made me feel less guilty about my privileged status.

It seems that voluntourism almost always involves a group of idealistic and unrealistic travellers. They often enter these communities with little understanding of the locals' history, culture and way of life. All they understand is the poverty and the presumed neediness of the community. The western volunteer is a benevolent giver and the community members are supposed to be grateful receivers of charity. I hated that. There is no sense of really helping, really getting integrated into the community. It made me feel very uncomfortable taking photos with children whose names I didn't know. Volunteers could do more good if they worked at home in a

disadvantaged community in a context that they understand. You don't need to fly halfway round the globe to be a good citizen.

### 3. Аудирование

Listen to an interview with a specialist in voluntourism talking about three volunteer organisations. What is the main difference between them? Make notes. 1 Safe Passage: 2 Raleigh International: 3 United Planet:

Listen again and underline the correct alternative.

1 The radio presenter thinks that choosing a charity to work for is quite complicated/easy. 2 The expert implies/doesn't imply that some voluntourism organisations should be avoided. 3 The charity Safe Passage works with families who live in the garbage dump/underground settlements in Guatemala City. 4 The main work of Safe Passage is educational/healthcare. 5 Raleigh International work in four/five different countries. 6 The main focus of its Tanzania project is related to infrastructure/health issues. 7 United Planet will select a charitable project to suit your profile/exact choices. 8 The expert believes that United Planet are a good choice because they offer projects in Europe/all over the world.

### 4. Презентация.

Примерные темы презентаций: Тема 1. Adolescent behavior problems

Тема 2. Should juveniles be tried as adults Тема 3. Adolescent depression: a rampant problem

### 5. Письменные работы.

An informal email: *You've just started a new job. Write an email to a friend to describe how things are going (120–180 words).*

### 6. Устный ответ:

Монолог: "What's the best and the worst thing about being your age?"

Диалог: Work in pairs or small groups and discuss. 1 Would you like to take part in a voluntourism project? Why/Why not? 2 If you did take part, what kind of scheme would interest you? Where would you like to go? 3 Are there any projects that you could be involved in in your local community? 4 What kinds of people do you think need help near you?

Ролевая игра: A) You are going to take part in a radio phone-in. Student A: turn to page 159. Student B: turn to page 160. Student C: turn to page 162. B) Choose one of the topics for a debate, use either "for" or "against" statements. List at least four points to support your opinion: Junk food can shorten your life and should be made illegal Politicians should be young – younger adults understand the changing world better C) Children should take better care of their parents when they get old

## По теме "Mass Media"

### 1. Лексико-грамматические упражнения

Grammar. Complete the reported sentences: 2 'Mike will help you if you ask him.' I told her \_\_\_\_\_. 3 'Are they going to watch TV now?' He wanted to know \_\_\_\_\_. 4 'Where have you been today?' We asked him \_\_\_\_\_. 5 'Will he ask me out tomorrow?' I wondered \_\_\_\_\_. 6 'Can you come shopping with me next week?'

He asked \_\_\_\_\_.

Vocabulary. Match 1–11 with a)–k).

- |             |          |                        |
|-------------|----------|------------------------|
| 1 sports    | <u>d</u> | a) page                |
| 2 soap      | _____    | b) programme           |
| 3 reality   | _____    | c) readership          |
| 4 detective | _____    | d) <del>coverage</del> |
| 5 tabloid   | _____    | e) affairs             |
| 6 editorial | _____    | f) drama               |
| 7 high      | _____    | g) show                |

- 8 wildlife \_\_\_\_\_ h) supplement  
 9 costume \_\_\_\_\_ i) opera  
 10 current \_\_\_\_\_ j) series  
 11 colour \_\_\_\_\_ k) newspaper

Underline the correct alternative.

1 He came across / off a friend in the library. 2 These photos pull / take me back to my student days.

3 The red car suddenly pulled / ran out in front of him and he almost crashed into it. 4 They've just brought up / out a new edition of the book. 5 When did the prime minister first break off / into politics?

6 I left my job because I couldn't put him up / up with my boss any longer.

Pronunciation. Match the words 1–6 with the stress patterns a)–f).

- 1 columnist c a) Oo  
 2 sensationalism \_\_\_\_\_ b) ooOo  
 3 editorial \_\_\_\_\_ c) Ooo  
 4 circulation \_\_\_\_\_ d) oOo  
 5 biased \_\_\_\_\_ e) oOoooo  
 6 detective \_\_\_\_\_ f) ooOoo

Functions. Rewrite the sentences using the words in brackets: 1 It's wonderful. (absolutely)

It's absolutely wonderful. 2 It was a fantastic day. (such) It was \_\_\_\_\_.  
 3 Where are you going? (earth) Where \_\_\_\_\_?  
 4 People love a bit of scandal. (do) People \_\_\_\_\_.  
 5 I'm *not* jumping out of an airplane! (no) There's \_\_\_\_\_!  
 6 You wanted to come! (one) You're \_\_\_\_\_!

2. Чтение.

Read the article about the power of image in today's media and answer the questions. 1 Why are images particularly powerful in today's digital media? 2 What examples of images are presented in the text? 3 In what way are images more powerful than texts?

Read the article again. Are these sentences true (T) or false (F)? Correct the false sentences.

1 An image can have a more lasting effect than text. 2 The author thinks that the group selfie image is as important as the photo of the Syrian boy. 3 Mainstream newspapers are beginning to feature sections on images. 4 We know intuitively that we respond to images in different ways. 5 Sometimes the most powerful images are the ones that are difficult to understand at first. 6 The example of the apples shows us that images are very personal. 7 The author thinks that Steve Jobs' apple being more famous than the fruit is logical.

#### The Power of Image

Today's media is image-driven. Never before has it been so easy to access, compose, manipulate and share images. A particularly powerful image can also trigger a news item and deliver a strong emotional message. The image may stay with us longer than the news story itself. Sometimes, an image can be all that it takes to spread the word and via today's digital media this can happen very quickly. Images can sometimes sum up issues more easily than the written word and they can be understood more quickly.

For example, the tragic image of the body of a three-year-old Syrian boy, washed up near the Turkish resort of Bodrum after a boat of migrants capsized, was powerful enough to alert the whole world to the refugee crisis. The image alone symbolised the crisis. On a much more superficial and sensationalist level, a group selfie posted by Oscars show host Ellen DeGeneres on her Twitter account became the most retweeted image of all time (3.5 million times to date).

It's clear then that an image can spark a mental response from the brain faster and with more impact than text. For this reason, even conventional newspapers in their electronic versions



now have regular features called ‘The Big Picture’ where they feature the most striking images of the moment.

But how do images work? It turns out that we respond to images on three different levels, although we are not aware of this. There is the affective response – how we feel when we see an image and what mental images are conjured up immediately. Then, there’s the compositional response – how we take in all the different elements in the image, how the image is framed and what is in the foreground and background. Finally, there is the critical response, when we try to work out what message the image is transmitting. Quite a few images can be difficult to understand at first sight. They raise our curiosity, and this makes them more impactful.

Images also have a large number of cultural associations and these change over time. Decades ago, if you’d asked people what connections they could make with the word ‘apple’, they might have replied Adam and Eve, Snow White, William Tell, New York (the Big Apple) or Apple Records, the Beatles’ Record Company.

Nowadays, if you put the word ‘apple’ into a Google Images search, you get thousands of Apple Computers’ logos. It may be that soon Steve Jobs’ apple will be more recognisable than the fruit itself ...now that would be crazy!

### 3. Аудирование

Listen to a social media expert, Daniel Carter, talking about what images to upload online.

Answer the questions. 1 What’s Daniel’s main criticism of the images people upload to social media?

2 What does he think it is important to imagine? 3 What other elements does Daniel highlight?

Listen again and underline the correct alternative. 1 The problem with posting the same kinds of images is that *you only show one side of yourself/people get bored*. 2 The solution to that problem is to *keep your images varied/make the images more personal*. 3 Daniel says that you should consider *getting a better camera/taking photos from a different angle*. 4 You should avoid taking photos which are *not clear/controversial*. 5 Daniel says to include text with the images but to make the text as *interesting/large* as possible. 6 He says that a photo of you and your pet is sure to be *popular/superficial*. 7 He says he will not give advice about the subject matter of images because that topic is too *personal/complicated*.

Match the words from the recording 1–8 with their meanings a)–h).

1 close-up	a) difficult to see clearly
2 angle	b) a photograph taken casually (without the use of professional equipment)
3 composition	c) to improve something or make it more attractive
4 snapshot	d) to cut part of a picture or photo
5 enhance	e) a photo taken from a position very nearby
6 crop	f) the direction from which you look at something
7 landscape	g) the overall form of a photo or work of art
8 blurred	h) an image in a horizontal format, rather than ‘portrait’ which is vertical

4. Презентация. Примерные темы презентаций: Тема 1. How has social media impacted your life? Тема 2. Does texting worsen our vocabulary and writing abilities? Тема 3. Internet led to an increased terrorism activities Тема 4. Television violence: how it affects children

5. Письменные работы. A discursive essay: Write a discursive essay on one of these topics (250–300 words). *The media should not investigate the private life of royal families. The media prefers negative stories to positive ones. The standard of journalism on the internet is lower than in print.*

### 6. Устный ответ

Монолог: “Mass media”

Диалог: What do you think about six topics that keep tabloids in business? Discuss the questions: 1. Do you know any hoax photos or news stories? 2. Are hoax photos that make fun of celebrities or public figures offensive or simply funny?

По теме "Behaviour"

1. Лексико-грамматические упражнения

Grammar.

Complete the sentences with the correct form of the verbs in the box. 1 It'll be great to see you. 2 He considered \_\_\_\_\_ his own business but finally decided \_\_\_\_\_ a better job. 3 I'd rather \_\_\_\_\_ home and \_\_\_\_\_ my book tonight. 4 You'd better not \_\_\_\_\_ late this time! 5 She's not keen on \_\_\_\_\_ to shopping centres so it's no use \_\_\_\_\_ her to come. 6 I don't have time \_\_\_\_\_ English so I keep \_\_\_\_\_ grammar mistakes. 7 I can't afford \_\_\_\_\_ a big house yet.

see study make buy set up arrive read go ask find stay

Vocabulary. Complete the phrases: 1 I'm never very a lert in the mornings. 2 I had no job, I was at my 1 \_\_\_\_\_ e \_\_\_\_\_. 3 Do you ever wake up with a s \_\_\_\_\_ of d \_\_\_\_\_ that you can't explain? 4 She's not that f \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_ food. She'll eat anything. 5 I left the gym with a s \_\_\_\_\_ in my s \_\_\_\_\_. 6 He woke up at 3 a.m. He heard a noise and was suddenly w \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_.

Complete the sentences with the words in the box: 1 I wandered round the departure lounge to kill time before my flight left. 2 He hasn't put in for a promotion yet. He's \_\_\_\_\_ his time. 3 I must go. I'm a bit \_\_\_\_\_ for time. 4 I only see him \_\_\_\_\_ in a blue moon. 5 Why is she dragging her \_\_\_\_\_ about taking this job? It's a great opportunity. 6 It's not a very nice flat but it's all we can afford for the \_\_\_\_\_ being.

Pronunciation: Underline the stressed syllable in each word. 1 principles, 2 despise, 3 diplomatic, 4 direct, 5 confrontational, 6 assess, 7 collaborative, 8 assertive, 9 sensitive, 10 focussed, 11 supportive

kill once time feet biding pressed

Functions. Match 1-6 with a)-f):

1 I don't want you to get the wrong idea <u>b</u>	a) if we didn't see each other so much.
2 How would you feel _____	b) <del>but I need to ask you something.</del>
3 It would put my mind at ease if _____	c) where I'm coming from?
4 It's just that you said you'd _____	d) you told me where you were going.
5 I'd feel better _____	e) give it back at the end of the month.
6 Do you see _____	f) aboutthat?

2. Чтение.

Read the article about behaviour in dogs and answer the questions: 1 Why is our dog's behaviour more unpredictable these days? 2 What is the difference between our dogs' lives today and in the past? 3 What can we do to make our dogs happier?

Read the article again. Underline the correct alternative: 1 It is *harder/easier* to see when your dog is depressed than when it is happy. 2 Sometimes dogs *mirror our own behaviour/do the opposite to what we do*. 3 The author thinks it is *logical/surprising* that an anti-depressant for dogs has arrived on the market.

4 Lifestyle changes mean that dogs can be depressed and *unfriendly to their owners/generally unpredictable*. 5 The article says that dogs feel happier when *there is a routine to follow/they have constant attention*. 6 The author concludes by saying that it is better to focus on *yourself/the dog's world* than attempt to understand the dog's behaviour.

Feeling anxious? Chances are, so is your dog

You know when your dog is happy: it wags its tail, jumps up at you when you come home and runs around a lot. But what about when your dog is down? If he could tell us what the problem was, he would, but he can't – and sometimes we're so busy that we just don't notice that anything's wrong.

We live in stressful times – pressure to perform at work, deadlines, family responsibilities – and this affects our behaviour and those who live with us. It can also affect our pets, particularly dogs, which tend to be more dependent on us.

In fact, dogs are very good at picking up on our mood swings. If we are aggressive, they might become so, too. If we are worried, they might start pacing up and down. But it is our neglectful behaviour which really has an effect on a dog's temperament. Cases of canine anxiety are on the up, leading to a need for antidepressants to deal with the stress of living with us humans. The doggy variety is called 'Reconcile' and with just one tablet a day, it seems your dog could really cheer up.

You might laugh, but all this is hardly surprising. In the past, dogs worked in the country, they were outside the whole time and their owners let them wander around freely. At the end of the day, they would be 'dog-tired' (this is where the English expression comes from). Now, dogs might only go out with a dog-walker and perhaps for just half an hour a day. The rest of the time they are left alone on the sofa. We forget that dogs don't only need exercise but also attention and stimulation. If they don't get this, they can develop compulsive disorders like whimpering or chasing their own tails. Such lifestyle changes might also explain how our pets can suddenly surprise us with antisocial or wild behaviour that seems uncharacteristic and confrontational. We forget that simple games can turn nasty and that the cute dog we pet at home can suddenly turn into a predatory beast without very much warning. With dogs, the particular problem is boredom and lack of company. Dogs also like consistency on the part of their owners. If your behaviour and habits suddenly shift, this can upset a dog and make its interactions with you unpredictable as well. So, you could resort to 'Reconcile', but it would probably be better to understand what's going on with your dog. If there seems to be a problem, you could do a lot worse than start by looking at your own behaviour!

### 3. Аудирование

Listen to a conversation between a dog lover and a cat lover about the behavior of their pets. Choose the best summary of their conversation: 1 Moira loves that dogs are real companions, Ken doesn't want a pet to be too demanding. 2 Ken hates that dogs smell, Moira doesn't like the idea of having an independent pet. 3 Moira believes that you can't trust cats, Ken says that you shouldn't need to train an animal.

Listen again. Are the sentences true (T) or false (F)? Correct the false sentences. 1 Moira says that dogs are more trustworthy than cats. 2 The problem for Ken is that dogs take over your life. 3 Moira understands that independence is a positive virtue in pets. 4 Ken would like to play more with his cat. 5 Ken complains that dogs are dirty. 6 In the end, they agree to disagree.

4. Письменные работы. An informal article: Write an informal article on one of these topics (250–300 words). *How to make friends How to become rich How to be healthier Plan your writing*

### 5. Устный ответ:

Монолог: "The type of person you are"

Диалог: Discuss your attitude to time: are differences personal or are they cultural or both? Think of a real-life situation when it was hard for you or someone you know to decide how to react. Work in pairs, discuss, ask and answer questions.

Ролевая игра: Work in pairs. For each situation below, write the first two sentences of the conversation. Role-play the situations. A) You've been driving your colleague to work for over a month. He/She has never offered you money for petrol. B) Your neighbor leaves bags of rubbish in the hall for he eventually takes them out but there's always a bad smell in the hall as a result.

По теме "Trouble"

1. Лексико-грамматические упражнения

Grammar. Complete the sentences with the correct form of the verbs in the box. 1 I'm beginning to feel a bit hungry now. 2 Will you remember \_\_\_\_\_ a doctor's appointment for tomorrow, please? 3 After getting an MA in maths, he went on \_\_\_\_\_ a graffiti artist. 4 Do you remember \_\_\_\_\_ up in the middle of the night and \_\_\_\_\_ 'goal!?' 5 He completely forgot \_\_\_\_\_ me to meet him at 8. He didn't turn up until 9.15!

feel wake become tell make shout

Underline the correct alternative: 1 A: I wonder where my dictionary is. B: You could've / can't left it at home. 2 A: Tom looks exhausted today. B: He must've been working / worked all night. 3 A: Did James pass his exams? B: No. He can't / must have studied hard enough. 4 A: Where's my passport? I left it in this drawer. B: Do you think it could have been / been stolen? 5 A: The front window's broken! B: It might've / couldn't have been the children. They're all at school now. 6 A: I wonder why Mr Thomas wasn't at the meeting. B: He can't have being / been told about it.

Vocabulary. Complete the table.

crime	person
mugging	<sup>1</sup> <u>mugger</u>
arson	<sup>2</sup> _____
<sup>3</sup> _____	stalker
vandalism	<sup>4</sup> _____
<sup>5</sup> _____	hacker
pickpocketing	<sup>6</sup> _____
<sup>7</sup> _____	kidnapper
tax evasion	<sup>8</sup> _____
identity theft	<sup>9</sup> _____
<sup>10</sup> _____	counterfeiter
shoplifting	<sup>11</sup> _____

Complete with the correct form of the verbs in the box and a preposition: 1 My parents dream of retiring. 2 Don't \_\_\_\_\_ me \_\_\_\_\_ breaking it. 3 The boy \_\_\_\_\_ the man \_\_\_\_\_ rescuing him and \_\_\_\_\_ him \_\_\_\_\_ drowning. 4 The girls were \_\_\_\_\_ shoplifting and taken to the police station. 5 He was \_\_\_\_\_ mugging the old lady after new evidence was found. 5 Complete the phrases. 1 Sam will be late. His car's broken down. 2 I got s \_\_\_\_\_ u \_\_\_\_\_ a tree when I was six. 3 He f \_\_\_\_\_ o \_\_\_\_\_ a roof and got k \_\_\_\_\_ o \_\_\_\_\_. 4 Ring 999! The house is o \_\_\_\_\_ f \_\_\_\_\_. 5 Can you keep a spare house key for me? I'm always l \_\_\_\_\_ myself o \_\_\_\_\_.

dream thank clear charge blame save

Pronunciation. Underline the word with a different vowel sound: 1 mug stuck rescue a suspect 2 shoplift pose knock apologise 3 blame save evade swap 4 arson hacker grab kidnap 5 pretend divert arrest attention 6 distract counterfeit bribe switch

Functions. Complete the words. A: Good morning. Marden Police Station. B: Hello. I've just <sup>1</sup>been mugged! I was in town when a man came up to me, asking for directions. Before I <sup>2</sup>r \_\_\_\_\_ what had <sup>3</sup>h \_\_\_\_\_, he'd snatched my bag and jumped into a car. A: What sort of car was it? B: It was beige or grey. I didn't <sup>4</sup>c \_\_\_\_\_ the number <sup>5</sup>p \_\_\_\_\_. My <sup>6</sup>m \_\_\_\_\_ went b \_\_\_\_\_. A: Don't worry. He's probably swapped cars by now. What was he <sup>8</sup>l \_\_\_\_\_? B: He <sup>9</sup>r \_\_\_\_\_ me of Johnny Depp and that distracted me. But he looked like a tourist. He had a map and everything. A: Yes, to divert your <sup>10</sup>a \_\_\_\_\_. B: I know. I was completely <sup>11</sup>f \_\_\_\_\_.

3. Чтение

Read the blog post about strange crimes around the world. Choose the best summary of the tone of the article. 1 Quite dry and academic, making serious points about these crimes. 2 Informal

and light-hearted, using a lot of funny and practical examples. 3 Exaggerated and dramatic, describing these crimes in great detail.

Read the blog post again. Are the sentences true (T) or false (F)? Correct the false sentences. 1 The image of a city can sometimes be *worrying/deceptive* – there is more crime there than you think. 2 Most crimes that tourists are involved in are *not/quite* serious. 3 The author is *sceptical/enthusiastic* about Singapore's chewing gum law. 4 Feeding pigeons is banned in London and Venice for *similar/different* reasons. 5 The author thinks that the anti-high heels law in Greece is silly because it is *impractical to wear them/difficult to enforce* at historic sites. 6 The author says that the law in Finland is *not right/a very welcome idea*.

### Strange Crimes

When you travel, I reckon it's a good idea to take precautions, find out how safe your destination is and accustom yourself to the different laws that might apply there.

Mind you, a city's reputation can change a lot. Parts of New York City used to be very dangerous a few decades ago, but now it's considered one of the safest metropolises in the world. Meanwhile, people are seduced by the beauty and culture of a city like Barcelona where I live, but petty crime such as muggings are surprisingly common, as you might come across street scams and pickpockets in touristy areas.

Muggings and thefts would be considered crimes wherever you go. However, nothing can properly prepare you for certain laws that exist in some places and that might seem futile anywhere else.

One of the best known is the law against selling or importing chewing gum in Singapore. Authorities say it damages pavements and gets stuck in subway doors. Break the law and you face a £49,000 fine or even a two-year prison sentence. Singapore is a country renowned for its cleanliness and functionality, so the law does fit the place well. Having been there now, I can say that the law is enforced – it is actually great not to see gum on pavements or have it stuck to your shoes!

Other laws related to hygiene include the ban on feeding pigeons in Trafalgar Square in London. One of the UK's great tourist sights was becoming increasingly dirty due to these 'rats with wings', as Londoners call them in disgust. Likewise, the act is forbidden in St Mark's Square in Venice as some of the great monuments there have also fallen victim to the pigeons.

If we're talking about damaging ancient monuments, then another ban is the wearing of high heels at historic sites in Greece, such as the Acropolis. Although I can't imagine why anybody would want to do that!

Spain is such a hot country, it's easy to understand why you might wear flip-flops while driving. But if you do, you'll be breaking the law. Another favourite of mine is the law against carrying a durian fruit on public transport in Indonesia. Why? Because it smells so bad!

Meanwhile, in Finland, fines for certain crimes are based on your income. If you are rich, you pay more. It's as simple as that. A few years ago, a businessman was caught speeding and got a fine of over 100,000 euros. Now that wouldn't happen in my country and I'm not sure it should. Surely, fines should be the same for everybody.

It's unlikely you'll ever be caught committing these offences but it's worth knowing about them just in case!

### 3. Аудирование

Listen to a conversation between Richard and Sonia about different crimes and punishments. What is the best summary of their conversation? 1 They believe that many punishments should follow the Finnish model, you pay a penalty according to your income. 2 They believe that more criminals should receive fines or have their cases resolved outside court because of the cost to the state. 3 They believe that punishments are disproportionate. Serious criminals go free while petty offenders receive heavy penalties.

Listen again. Underline the correct alternative. 1 Richard and Sonia initially *agree/disagree* about the Finnish law. 2 Richard says that the law would *be/not be* possible in other countries. 3

Sonia is amazed that *there are so many corrupt politicians/people empathise with these criminals*. 4 Richard says that footballers do not get punished for their crimes because of their *fame/fans*. 5 Sonia talks about parents who *allowed/didn't allow* their child to go to a funeral during school time. 6 Richard says that sometimes *you don't realise that you have committed a crime/you can't imagine you'll be punished for a crime*. 7 Although they are unfair, Sonia says that many people pay fines because they *are too lazy/don't want any more trouble*.

4. Письменные работы. А 'how to' leaflet: Write a 'how to' leaflet on one of these topics (200–250 words). *How to use your time better How to stop smoking How to enjoy work more*

5. Устный ответ

Монолог: "Crime"

Диалог: Work in pairs or small groups and discuss: Do you think your country does enough to combat crimes? What could be done to ease the unfairness of the justice system?

Ролевая игра: A) It was a burglary in your house last night. Student A: turn to p.161, Student B: turn to p.162

По теме "Culture"

1. Лексико-грамматические упражнения

Grammar. Complete the sentences with a relative pronoun where necessary: 1 They live in the house where I was born. 2 The best book \_\_\_\_\_ I've ever read is *The Lacuna* by Barbara Kingsolver, \_\_\_\_\_ won the Orange prize for it. 3 When I was a child, we had two dogs \_\_\_\_\_ names were Prince and Lucky. 4 The first holiday \_\_\_\_\_ we can remember taking together was to Paris. 5 One of my twin brothers, \_\_\_\_\_ lives in the US, also has twin sons. 6 I only realised how late it was \_\_\_\_\_ I saw the street lights come on.

Underline the correct alternative. 1 Walking / *Walked* down the street, she was surprised to see her husband *ran* / running towards her. 2 The passengers *involved* / *involving* in the train crash were taken to hospital, hardly *realising* / *realised* what had happened. 3 *Worrying* / *Worried* by her reaction, he sat *thought* / *thinking* about what was wrong. 4 She stared at the house *lain* / *lying* in the valley, *surrounding* / *surrounded* by trees. 5 *Having* / *Had* forgotten his camera, he stood there, *memorising* / *memorised* the beauty of the building. 6 He rang her, *feared* / *fearing* the worst.

Vocabulary. Complete the phrase: 1 The new production of *Let's face the Music* was a *sell out* on Broadway. 2 His latest romantic comedy was dull, p \_\_\_\_\_ and a f \_\_\_\_ at the box office. 3 Her electrifying operatic performance in *Tosca* has received r \_\_\_\_ r \_\_\_\_\_. 4 I've given up m \_\_\_\_\_ theatre in favour of a \_\_\_\_\_ comedy. 5 The ground-breaking work of performance artist Sharon Alman has c \_\_\_\_\_ a s \_\_\_\_ in the art world. 6 Despite the h \_\_\_\_, the New Age ballet *Step back* in Manchester is still a m \_\_\_\_-\_\_\_\_ for dance fans.

Pronunciation. Match the words 1–6 with the stress patterns a)–f).

- |                 |          |          |
|-----------------|----------|----------|
| 1 brilliant     | <u>e</u> | a) Oo    |
| 2 unforgettable | _____    | b) oOoo  |
| 3 horrific      | _____    | c) ooOoo |
| 4 electrifying  | _____    | d) oOo   |
| 5 alternative   | _____    | e) Ooo   |
| 6 thickened     | _____    | f) oOooo |

Functions. Put the letters in brackets in the correct order to complete the text:

Our next stop in the Wye Valley will be Tintern Abbey which is <sup>1(esatitud)</sup> situated on the banks of the River Wye. <sup>2(upeSplyosd)</sup> \_\_\_\_\_ one of the most spectacular ruins in the country, it's well <sup>3(rtohw)</sup> \_\_\_\_\_ seeing. <sup>4(uFndode)</sup> \_\_\_\_\_ by the Lord of Chepstow in 1131, the remains you'll see in a few minutes were built, <sup>5(eveebli)</sup> \_\_\_\_\_ it or not, between 1136 and 1536. As you may <sup>6(wkno)</sup> \_\_\_\_\_, Henry VIII broke away from the Catholic Church in the 1530s, and Tintern Abbey was closed down. <sup>7(erIntstinygel)</sup> \_\_\_\_\_, however, the ruins were fashionable in the 18th century when the Abbey ruins became a must-

see landmark. <sup>8</sup>(pAypaenrtl) \_\_\_\_\_ inspired by its romantic location, the English poets, Wordsworth and Tennyson, wrote about it. Ah, we've arrived. <sup>9</sup>(llSah) \_\_\_\_\_ we get off the bus and <sup>10</sup>(dhea) \_\_\_\_\_ over to the Abbey? After our visit, we'll retrace our <sup>11</sup>(sptse) \_\_\_\_\_ and have tea in the village.

## 2. Чтение

Read a fan's tribute blog post about David Bowie. Which sentence best summarises the blog? 1 Bowie inspired the writer to dream and become the person he wanted to be. 2 Bowie transformed himself in a number of surprising and hugely influential ways. 3 Bowie was both a celebrated singer and film star who inspired many other artists.

Read the blog post again. Underline the correct alternative. 1 The author *was/wasn't* a big David Bowie fan when he won the competition. 2 His first impression of Bowie was how *varied his music was/much he identified with him*. 3 Bowie became a big star after *Space Oddity/Ziggy Stardust*. 4 His song *Changes* is symbolic because it says so much about his ever-changing *career/ reputation*. 5 His collaborations reveal how *unpredictable/ambiguous* David Bowie was. 6 He was first and foremost *a singer/an actor*. 7 His final album was generally *liked/disliked* by critics.

### A Tribute to BOWIE

When I was fourteen years old, I won all of David Bowie's album in a competition. I didn't know much about his music then but I spent the next months listening to one album after another. I got obsessed by Bowie, I even dreamt of becoming like him.

That was 1980, and Bowie was halfway through his career. I won twelve albums and he made another twelve before his death in January 2016. During that time I never lost my interest in the man and his music. What was it that so fascinated me about him?

First of all, I couldn't believe it was the same singer, the albums all sounded so different. He constantly reinvented himself – both his persona and his sound. His characters included the 1960s hippy astronaut Major Tom, who appeared on *Space Oddity*, one of his most famous songs. He then became the sci-fi persona Ziggy Stardust, a true rock star from outer space, which ironically turned out to be his breakthrough. From then onwards, Bowie was among the biggest names in rock music.

In the 1970s, he was a romantic hero as the Thin White Duke, a soulful jazz artist on the album *Young Americans* and then, to the shock of his fans, he became a disco diva on the dance hit *Let's Dance*. This was the most ground-breaking thing about Bowie – he never stayed in one place for long. This is poignantly

Always unpredictable, he collaborated with a number of other artists both mainstream and alternative, most famously with Queen on the song *Under Pressure*. But other partnerships included John Lennon, who co-wrote the smash hit *Fame*; and the producer Brian Eno, who worked with him on his Berlin trilogy of albums – *Low*, *Heroes* and *Lodger* – his most experimental period.

Seen as hugely influential to a string of other groups and singers from Nirvana to Madonna, Bowie was a true musical legend. But he didn't just make music – he also had a short-lived film career. One of his most interesting but little-known performances is his portrayal of Andy Warhol in the biopic *Basquiat*, about a New York artist. For me, his theatrical and androgynous personality became all the more apparent on the silver screen.

Until the end, the man delighted in surprising us. His final album, *Blackstar*, which received rave reviews, was released just days before his death. He clearly wanted to give one last parting gift to his fans. For the boy who had won all his albums all those years ago as an adolescent, it was nice to get one last present from the man.

## 3. Аудирование

Listen to a conversation between Patrick and Martha about the groups or musicians who were influenced by David Bowie and answer the questions. 1 Why did Bowie influence so many other

artists? 2 Which different types of music are mentioned in the dialogue? 3 Which of these types of music did Bowie help invent? 4 Which music inspired him on one of his albums? Listen again. Match the artists and groups 1–6 with what is said about them a)–f).

- |                |  |
|----------------|--|
| 1 Depeche Mode | a) This person/group was good friends with Bowie and made music at the same time as him. |
| 2 Lady Gaga    | b) This person/group recorded a very famous version of a Bowie song.                     |
| 3 Madonna      | c) This person/group allowed Bowie to sing one of their songs live.                      |
| 4 Nirvana      | d) This person/group was inspired by his style and lyrics.                               |
| 5 Arcade Fire  | e) This person/group copied his exaggerated costumes and image.                          |
| 6 Lou Reed     | f) This person/group made a public statement about Bowie's great influence.              |

The words in the box are from the recording. Match the words in the box with their meanings 1–8: audition span outrageous echo cover versions grunge indie overlap

1 type of rock music from the late 80s, influenced by punk 2 happen at the same time 3 when you act, sing or dance to get a part in a performance or as a member of a group 4 shocking and unusual 5 produced by small independent companies 6 last for a particular period of time 7 songs recorded by someone who is not the original performer 8 repeat a quality or a feeling

4. Письменные работы. A review: Choose a film that you have seen recently and write a review of it (120–180 words).

5. Устный ответ:

Монолог: "Pop culture and your attitude to it"

Диалог: Work in pairs or small groups and discuss. 1 Think of your favourite music groups or artists. Who would you say influenced their music? Who have they influenced? 2 Consider other media. Can you think of films, books or artworks which are very similar or overlap in any way? 3 Are there any true artists left or is everything derivative these days?

Ролевая игра: A) Design a one-hour walking or cycling tour of your town/city for a visiting friend. Use notes on: four or five places to see; a fact or personal opinion about each sight; some approximate numbers associated with the place how many people visit it, how much it costs, how old/long/high etc. it is). Role-play it (student A – a guide, student B – a visitor)

### 8.3 Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации

Промежуточной формой контроля знаний, умений и навыков по дисциплине являются **зачет (1-3 семестр) и экзамен (4 семестр)**, которые служат для оценки работы студента в течение семестра. Они призваны выявить уровень, прочность и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умение синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач.

#### Примерный перечень вопросов к зачету:

1 семестр

1. Устная тема: "A personality profile: in what way each person would be a good match for you to enjoy meeting socially".

2. Устная тема: "Surveillance society: pros and cons"

3. Ролевые ситуации:

A) You booked a flight ticket online, but you entered the wrong date for the return flight by mistake. Phone the customer service and try to change the booking. To prepare, make notes in two or three enquiries you will make and predict what the customer service person might say. (ex.6A p.15)

B) You work at the front desk of a hotel and handle reservations. A customer calls to check a booking and possibly upgrade to a better room. When the customer calls make sure you:

- What the customer's name is



- don't find the booking immediately...only after a delay.

4. Ролевые ситуации:

A) You belong to one of four groups (the police, the local residents, parents, teenagers). Make a list of your reasons for and against the police plans to install the security cameras.

B) Roleplay "The happiness formula" p.28 - 29

2 семестр

1. Устная тема: "Downtime : the way people spend their holidays "

2. Устная тема: "My favourite film/book/writer"

3. Устная тема: "Brainstorming"

4. Ролевые ситуации:

A) Work in pairs and discuss the difference between a "niche" holiday and a "flopout" holiday. ( p.166 audioscripts Unit3 Recording1 and Traveller's quiz p.37 )

B) Work in pairs. Student A describes the procedure to the other student. Student B asks mirror questions. (ex.5A, ex.7A p.39)

5. Ролевые ситуации:

A) Make up the dialogue where two friends are discussing what their likes and dislikes in reading are. (refer to the script 4.4 in ex.3B p.50)

B) Prepare a life story about someone –a famous figure, a family member or an acquaintance. Use at least five multi-word verbs.

C) Choose a book and be ready to persuade the other student should read it. (The main events in the story, why you liked this book, the main characters etc.)

6. Ролевые ситуации:

A) Work in pairs. Student A: turn to page 160. Student B: turn to page 163. Choose one of the business ideas to present to each other.( Make use of key phrases in ex.3D p.65.)

3 семестр

7. Устная тема: "What's the best and the worst thing about being your age"

8. Устная тема: "Massmedia"

9. Устная тема "The type of person you are"

10. Устная тема "Crime"

11. Устная тема "Pop culture and your attitude to it"

12. Ролевые ситуации:

A) You are going to take part in a radio phone-in. Student A: turn to page 159. Student B: turn to page 160. Student C: turn to page 162.

B) Choose one of the topics for a debate, use either "for" or "against" statements. List at least four points to support your opinion:

- Junk food can shorten your life and should be made illegal
- Politicians should be young – younger adults understand the changing world better

C) Children should take better care of their parents when they get old

11. Ролевые ситуации:

A) What do you think about six topics that keep tabloids in business.

B) Discuss the questions: 1. Do you know any hoax photos or news stories? 2. Are hoax photos that make fun of celebrities or public figures offensive or simply funny?

13. Ролевые ситуации:

A) Discuss your attitude to time: are differences personal or are they cultural or both?

B) You've been driving your colleague to work for over a month. He/She has never offered you money for petrol.

C) Your neighbor leaves bags of rubbish in the hall for he eventually takes them out but there's always a bad smell in the hall as a result.

14. Ролевые ситуации:

A) It was a burglary in your house last night. Student A: turn to p.161, . Student B: turn to p.162

15.Ролевые ситуации:

A) Design a one-hour walking or cycling tour of your town/city for a visiting friend. Use notes on: four or five places to see; a fact or personal opinion about each sight; some approximate numbers associated with the place how many people visit it, how much it costs, how old/long/high etc. it is).

### Примерный перечень вопросов к экзамену:

В основу экзамена положены задания, аналогичные заданиям, используемым при проведении международных экзаменов в формате B2 First. Задания могут отличаться от представленных ниже при полном сохранении формата.

Письменная часть включает в себя лексико-грамматический тест (7 заданий), написание текста (2 задания), аудирование (4 задания). Устная часть состоит из 4 заданий.

Письменная часть

Лексико-грамматический тест (длительность 1 час 15 минут)

Part 1. For questions 1 – 8, read the text and choose the correct answer for each gap. Click on a gap and a choice of words will appear. Then choose the correct answer.

#### MULTITASKING CHILDREN

The trend for children to multitask by juggling all sorts of electronic gadgets at the same time is -0- damaging their levels of concentration, scientists have warned. They found that children -1- homework while sending messages via the internet can - 2- up spending 50% longer than if they had done each task -3-.

David E Meyer, Professor of Cognitive Psychology at the University of Michigan, said that true multitasking is -4- possible for simple activities such as ironing and listening to the radio. He ran experiments demonstrating that young adults who had to -5- from one maths problem to another wasted significant amounts of time. Meyer said: For situations -6- more complex tasks, especially those requiring language, the total time taken to get all the tasks done will increase -7- overlon9periods, this kind of multitasking can stress you out and -8- to mental and physical exhaustion.'

- |                |              |             |              |
|----------------|--------------|-------------|--------------|
| 1 A engaging   | B tackling   | C attending | D undergoing |
| 2 A turn       | B come       | C use       | D end        |
| 3 A separately | B distinctly | C apart     | D aside      |
| 4 A merely     | B purely     | C only      | D simply     |
| 5 A alter      | B switch     | C interrupt | D exchange   |
| 6 A consisting | B containing | C involving | D meaning    |
| 7 A largely    | B greatly    | C widely    | D highly     |
| 8 A result     | B proceed    | C lead      | D bring      |

Part 2. For questions 9-16, read the text below and think of the word which best fits each gap.

Use only one word in each gap.

#### LEARNING A MUSICAL INSTRUMENT

Learning to play an instrument is that can give a lot of pleasure. It's also an achievement and a skill 9 stays with you for life. Music has a part to play in everyone's life, and has been described 10 a 'primary language'.

A lot of adults regret not 11 learnt to play an instrument when they were younger. But it is never 12 late to learn! And the advantages of learning an instrument are far greater than just the pleasure of producing a marvellous sound. When you've progressed far 13, there are lots of amateur groups which you can join 14 you want to be part of a larger group. Once you've reached a good enough standard to join a band or orchestra, you add the team skills like 15 you get from playing sport. There's also a great social side to playing with others, as 16 as the chance to travel through touring.

Part 3. For questions 17- 24, read the text below. Use the word given in capitals at the end of some of the lines to form a word that fits in the gap in the same line.

### THE COUPLES WITH IDENTICAL LIVES

When Frank and Vera Jackson met a couple on holiday in Spain also called Frank and Vera (but with a different surname: Bentley), at first they must have laughed at the 17 But when they got into 18 with their namesakes, they made some surprising 19 and realized that they had much more in common.

Both couples had had their 20 on the same date in the same year and at the same time. Both couples each had two daughters, with dates of 21 in the same years, and six grandchildren. Mr Jackson worked in the car industry in Oxford; Mr Bentley had done 22 the same job but in Dagenham. Their wives, who had both worked for the same bank, had both lost their 23 rings and were wearing identical gold watches. 'I'm sure people everywhere lead identical lives,' said Mr Jackson, 'but to meet our doubles was 24.

COINCIDE  
CONVERSE  
DISCOVER  
WED

BORN  
EXACT  
ENGAGE  
BELIEVE

Part 4. For questions 25- 30, complete the second sentence so that it has a similar meaning to the first sentence, using the word given. Do not change the word given. You must use between two and five words, including the word given.

25 Her behaviour tends to be bad when she is under pressure.  
TENDENCY She \_\_\_\_\_ badly when she is under pressure.

26 My brother earns half of what I earn.  
TWICE I earn \_\_\_\_\_ my brother

27 I got angry because of the assistant's attitude.  
MADE The assistant's attitude \_\_\_\_\_ temper.

28 He plays so skilfully that nobody can beat him.  
MUCH He plays with \_\_\_\_\_ that nobody can beat him.

29 They were late because they got stuck in traffic.  
RESULT They were late \_\_\_\_\_ stuck in traffic.

30 Yesterday I met one of my friends by chance in the supermarket.  
RAN Yesterday I \_\_\_\_\_ mine in the supermarket.

Part 5. You are going to read a newspaper article about careers advice. For questions 31- 36, choose the answer (A, B, C or D) which you think fits best according to the text.

Finding the career that fits your personality

'If you've finished your exams and have absolutely no idea what to do next, you're not alone,' says Sheridan Hughes, an occupational psychologist at Career Analysts, a career counselling service. 'At 18, it can be very difficult to know what you want to do because you don't really know what you're interested in.' Careers guidance, adds Alexis Hallam, one of her colleagues, is generally poor and 'people can end up in the wrong job and stay there for years because they're good at something without actually enjoying it.'

To discover what people are good at, and more fundamentally, what they will enjoy doing, Career

Analysts give their clients a battery of personality profile questionnaires and psychometric tests. An in- depth interview follows, in which the test results are discussed and different career paths and options are explored with the aid of an occupational psychologist. Career Analysts offers guidance to everyone, from teenagers to retirees looking for a new focus in life. The service sounded just what I needed. Dividing my time as I do between teaching and freelance journalism,

I definitely need advice about consolidating my career. Being too ancient for Career Analysts' student career option guidance and not, unfortunately, at the executive level yet, I opted for the career management package.

This is aimed at people who are established in their jobs and who either want a change or some advice about planning the next step in their careers.

Having filled in a multitude of personality indicator questionnaires at home, I then spent a rather gruelling morning being aptitude- tested at Career Analysts' offices.

The tests consisted of logical reasoning followed by verbal, mechanical and spatial aptitude papers. Logical reasoning required me to pick out the next shape in a sequence of triangles, squares and oblongs. I tried my best but knew that it was really a lost cause. I fared rather better when it came to verbal aptitude - finding the odd one out in a series of words couldn't be simpler. My complacency was short-lived, however, when I was confronted with images of levers and pulleys for the mechanical aptitude papers. My mind went blank. I had no idea what would happen to wheel X when string Y was pulled.

Having completed my personality and aptitude tests, I sat down with Sheridan Hughes, who asked me fairly searching personal and professional questions. What do my parents and siblings do for a living? Why had I chosen to do an English degree? 'I need to get a picture of you as a person and how you've come to be who you are,' she explained. 'What we do works because it's a mixture of science and counselling. We use objective psychometric measures to discover our clients' natural strengths and abilities and then we talk to them about what they want from life.'

There were no real surprises in my own test results, nor in the interview that followed it. 'We're interested in patterns,' Mrs Hughes explained, 'and the pattern for you is strongly verbal and communicative.' This was putting it rather kindly. I had come out as average on the verbal skills test and below average in logic, numerical, perceptual and mechanical reasoning. My spatial visualization was so bad it was almost off the scale. 'A career in cartography, navigation, tiling or architecture would not be playing to your strengths,' she said delicately.

Mrs Hughes encouraged me to expand the writing side of my career and gave me straightforward, practical suggestions as to how I could go about it. 'Widen the scope of your articles,' she said. 'You could develop an interest in medical and psychological fields.' These latter, she said, would sit comfortably with an interest in human behaviour indicated on my personality-profiling questionnaires. She suggested that I consider writing e-learning content for on-line courses, an avenue that would never have occurred to me.

31 Which of the following is mentioned in the first paragraph?

- A people underestimating their own abilities
- B people accepting inappropriate advice
- C people being unwilling to take risks
- D people constantly changing their minds

32 What does the writer say about Career Analysts in the second paragraph?

- A It is about to offer a service for people at executive level.
- B The range of services it offers is unique.
- C She was initially doubtful that it could be useful to her.
- D Only one of its services was relevant to her.

33 What happened when the writer took the aptitude tests?

- A She found two of the papers extremely difficult.
- B She put in very little effort on any of them.
- C She didn't understand what she was required to do on one of them.
- D The papers were not what she had been expecting.

34 Some of the questions Sheridan Hughes asked concerned the writer's

- A opinions of the tests and questionnaires.
- B relationships with family members.
- C main regrets.

- D progress through life.
- 35 The writer felt that during the interview, Mrs Hughes  
 A was keen not to upset her concerning her test results.  
 B seemed surprised at how badly she had done in the tests.  
 C was being honest about her strengths and weaknesses.  
 D preferred to avoid talking about her test results.
- 36 The advice Mrs Hughes gave to the writer included the suggestion that she should  
 A think about taking a course on writing.  
 B concentrate only on writing and not on any other kind of work.  
 C increase the number of subjects she writes about.  
 D do something she had previously considered unappealing.

Part 6. You are going to read an article about martial arts. Six sentences have been removed from the article. Choose from the sentences A-G the one which fits each gap (37- 42). There is one extra sentence which you do not need to use.

### MARTIAL ARTS CLASSES

Learn an effective fighting and self-defence system

Tony Chang is a martial artist who has served a long apprenticeship in both the internal and external arts. He is respected worldwide as a martial arts instructor in kenpo, t'ai chi ch'uan and chi kung and runs several of his own clubs in Manchester. He also has several training videos and DVDs to his credit. In fact, he was one of the pioneers of teaching the Martial Arts Techniques series on the worldwide web. 37.

Tony is now in the process of producing what he considers to be the 'ultimate street survival' DVD, combining fighting and self-defence with energy (chi) development and enhancement. A few years ago, he was inducted into the Martial Arts Hall of Fame for integrating his internal martial arts knowledge with the fast-paced external striking style that kenpo is noted for, and developing kenpo taiji. 38.

It is not based purely on physical strength. 39. As Tony explains, 'It is 50 per cent physical and 50 per cent in the mind. It is a scientific fact that we have three brains inside our head. As well as the intellectual brain which forms 90 per cent of our overall brain, five per cent is the artistic brain which is responsible for subconscious body movement and five per cent constitutes the reptilian brain, which is purely reflex. This is the same brain as that of all reptiles, such as snakes and crocodiles - this is our survival brain.'

40. That is because they use the logical, intellectual brain to teach logical pre-arranged techniques. However, fighting is totally illogical and we cannot apply logic to an illogical situation, so our response to an attack must be reflex. Students achieve this in kenpo taiji by learning how to access their reptilian brain. Tony says there is no time to think in a fight situation. 'If you stop to think, you'll get hit,' he explains.

Tony is running beginners' classes in kenpo taiji. 41. These include how to adopt certain body postures which encourage energy to flow from an energy storage centre known as the dan tied up to the brain stem. Students are then in reptile brain mode, ready to defend themselves against any attacker. And they learn training methods designed by the ancient Chinese masters to programme this part of the brain subconsciously with correct fighting principles.

As well as being an effective fighting and self-defence system, kenpo taiji teaches students to develop and intensify the flow of their own internal energy (chi) by training in chi kung and traditional t'ai chi ch'uan, enabling them to achieve perfect health. 42. And in addition to that, during the classes some of the greatest martial arts secrets are revealed by Tony.

- A If that were the case, the stronger, bigger person would always win  
 B As a result of such experiences, more and more people are taking it up.  
 C This is one of the most formidable street survival, fighting and self-defence systems ever invented.  
 D Students attending these are taught several training methods.

E If you take it up, you will learn how to get into this condition and you will be able to defend yourself whatever your size, age or gender.

F Many others have now followed his lead.

G Most martial arts are not street effective.

Part 7. You are going to read a magazine article about the best way to see certain artistic masterpieces in various buildings. For questions 43- 52, choose from the buildings (A- D). The buildings may be chosen more than once.

Of which building are the following stated?

43. Different categories of visitor are anxious to view the masterpiece.

44. Some people have the wrong idea about when the building is open.

45. You may have some difficulty making your arrangements for your visit.

46. On your return journey through the building, you can look at works of art you missed earlier.47. You will be able to get to the masterpiece before other visitors, because they will stop to view other works of art

48. Holidaymakers do not normally visit the building but it is an excellent place.

49. A rule prevents people from viewing the masterpiece for too long.

50. Make sure you remain in front of the crowds of people as you go through the building.

51. There is a period when most visitors have left the building.

52. One suggestion for visiting the building is not as unrealistic as it may appear.

Smart Art

The queue-buster's guide to the world's greatest masterpieces

Early openings, private viewings - here's everything you need for a magic moment with the world's

most famous masterpieces

A The Birth of Venus

Uffizi, Florence,Italy

The Florentine master Sandro Botticelli created one of the most graceful and joyful images of the modern age, and the single most popular painting in the Uffizi. To see it at its best, you need to prebook a ticket for timed entry at 8.15 a.m., courtesy of the Firenze Musei booking service; don't be put off if you can't get through on the phone first time. Once inside, head straight for the suite of room I0-I4, where the Botticellis are displayed. Then take in the other highlights of the collection - the Da Vincis in room 15, the Raphaels in room 26, and the Caravaggios in room 43 – staying ahead of the hordes as you go. If there are any gaps you want to fill in, work backwards towards the entrance: by now, the crowds will be unavoidable, but you'll have already had the masters to yourself.

B The Death Mask of Tutankhamun

Egyptian Museum, Cairo, Egypt

It is, of course, impossible for one object to embody the vigour and sophistication of ancient Egypt's culture. But the funerary mask of the boy-king Tutankhamun comes close. Eleven kilos of solid gold, inlaid with lapis lazuli, glass paste and semi-precious stones, it's the undisputed star of the Egyptian Museum - which, given the array of mummies, colossi, thrones and jewellery on show here, gives you an idea of its charisma. Whatever the season, there are people clamouring to see it: hefty groups from the cruise liners and Red sea resorts in the summer and a steady stream of culture-vultures on Nile tours in the cooler months. At least the museum's policy of not allowing guides to stop and talk in front of its display case, in room 5 up on the first floor, means that the flow of visitors doesn't get too congested. But if you want some proper quiet, you need to come at lunchtime. There are fewer independent travellers about, and it's changeover time for the tour parties too. The quietest time is between 11.30 a.m. and 2 p.m. on midweek days in July and August, when the bus tours take all the tourists away for their lunches.

C The Sistine Ceiling

Vatican Museums, Rome, Italy

The really smart way to see Michelangelo's masterwork is on a private tour. At first sight, this looks prohibitively expensive. But form a group of like-minded friends, and suddenly you have the experience of an art-loving lifetime for the price of dinner for two in a posh restaurant. If that's not an option, then you've got to be first in, which means arriving at the vast Vatican Museums complex at least an hour before the doors open, armed with a good map (most Rome guidebooks have them) and a pair of binoculars. Once you're inside, hurry to the chapel - it's at the far end of the complex, and most people will be distracted by some of the other world-class exhibits. The binoculars, by the way, are essential. Michelangelo's forms hover some 20m overhead.

D Girl With A Pearl Earring

Mauritshuis, The Hague, The Netherlands

Vermeer's delicate, deeply ambiguous portrait is one of the most finely observed in all western art. Its home, the Mauristshuis, is some way off the tourist map – even though it's one of the best small museums in Europe - but Dutch school kids make the pilgrimage in droves. A Monday in summer is your best bet for a private view - it's closed that day in winter, and locals assume it's a year-round day off.

Сочинение (1 час 20 минут)

Part 1. You must answer this question. Write your answer in 140-190 words in an appropriate style.

In your English class you have been talking about computer games and the effects they have on people who play them. Now, your English teacher has asked you to write an essay.

Write an essay using all the notes and give reasons for your point of view.

Computer games are very bad for people and they cause a lot of problems. Do you agree?

Notes write about:

1 time spent playing the games

2. feelings they give to people

a (your own idea)

Part 2. Write an answer to one of the questions 2-4 in this part. Write your answer in 140-190 words in an appropriate style.

- You are going to visit Britain for three weeks in the near future. You have received an email from a British friend, Olivia. Read this part of Olivia's email and then write your email to Mr and Mrs Hampson.

While you're here, you could stay with some relatives of mine (Joe and Lisa Hampson) who live in the Midlands, I've spoken to them and they'd be pleased to put you up for a few days. I think you should write to them (address below), tell them about yourself and your plans, and ask for information about what you can do there.

Write your email.

- You have seen this announcement in an international magazine.

**PERFORMING IN PUBLIC**

Tell us about your experience of performing or speaking in public. What did you do and where? How did it go? Was it a success or a disaster? And how did you feel? We'll publish the best articles in a special section next month.

Write your article.

- You recently saw this notice in an English-language magazine.

**WHAT DON'T YOU LIKE ON TV?**

Is there a programme on TV that you really dislike? We're looking for reviews of programmes you really can't stand. Tell us what you don't like about the programme and we'll publish the angriest reviews!

Write your review.

Аудирование (40 минут)

Part 1. You will hear people talking in eight different situations. For questions 7-8, choose the best answer, (A, B or C).

You hear someone talking about football referees. What is the speaker's attitude towards referees?

A They make too many mistakes.

B They deserve sympathy.

C Some are better than others.

You hear a famous chef talking about his week. What does he say about what happened during the week?

A He had a problem that was not his fault.

B He didn't want to appear on so many programmes.

C He had his first experience of live TV.

You hear someone talking about her career in dancing. What does she emphasize?

A The contribution made by her parents

B How much hard work she did

C Her desire to be a dancer

You hear someone talking on the phone at work. Who is she talking to?

A a colleague

B her boss

C a client

You hear a radio presenter talking about a book. What feeling does the presenter express about the book?

A doubt that it does exactly what it says it does

B amazement at how up to date its information is

C curiosity about how it was written

You hear part of an interview with a famous comedian. What does he say about his school days?

A The teachers never criticized him.

B He was only good at one subject.

C Other people found him amusing.

You hear someone talking about a person he knows.

What is the speaker doing?

A complaining

B apologizing

C arguing

You hear a tour guide talking to a group of visitors to a museum. What does he tell them about the museum?

A It's easy to get lost in it.

B Big groups aren't allowed in some parts of it.

C It's better only to visit a small part of it.

Part 2. You will hear someone talking about the sport of elephant polo. For questions 9-18, complete the sentences with a word or short phrase.

#### ELEPHANT POLO

Elephants are 9 animals and so they enjoy elephant polo. The 10 of a goal in elephant polo is the same as in football. A player and an elephant 11 both sit on each elephant. It is against the rules for the elephants to use their trunks to the ball. A total of 13 elephants are required for a game to take place. The participants are in action for a total of 14 during each game. The stick used in the game is both 15 and . The elephants sometimes want to 16 and in front of a goal. An elephant with a bad 17 will be taken out of a game. African elephants are not used because 18 cause a problem.



Part 3. You will hear five different people talking about cities they have visited. For questions 19-23, choose from the list (A-H) the opinion each person gives about the city. Use the letters only once. There are three extra letters which you do not need to use.

- A It was exactly as I had imagined.
- B It is not as good as it used to be.
- C It is smaller than I had thought.
- D It is hard to find your way around it.
- E It is overrated.
- F It is better for a long visit than a short one.
- G It can get too crowded.
- H It was even better than I expected.

Part 4. You will hear an interview with someone who is involved in the music business. For questions

24-30, choose the best answer (A, e or C).

24 What does James say about the radio station he started?

- A Its name was very appropriate.
- B It was more popular than he had expected.
- C It was not very expensive to run.

25 What does James say about people's attitudes towards his age?

- A They were nicer to him when he was 12 than when he was 16.
- B They were more jealous of him when he was 12 than when he was 16.
- C They expected more of him when he was 16 than when he was 12.

26 James says that his career in music has included

- A taking over a local radio station.
- B making advertisements.
- C setting up new festivals.

27 What do we learn about advertising on James' TV channel?

- A There isn't any of it.
- B It always includes music.
- C It doesn't interrupt the programmes.

28 What does James say about the people interviewed on the channel?

- They have to say something interesting.
- They enjoy being interviewed.
- They often say unexpected things.

29 What does James say about his ideas?

- A Some of them are not very realistic.
- B He expects to have good ones all the time.
- C He makes sure that he doesn't forget them.

30 James' advice to listeners who might want to go into business is to

- A forget about past problems.
- B learn from past mistakes.
- C take big risks.

### **Устная часть (14 минут)**

Part 1. (2 minutes)

Where you live

Where do you live?

How long have you been living there?

What kind of building do you live in? What do you like / dislike about the town / village / district where you live?

Have you been to many other countries? ..... (Which ones?)

Would you like to travel more? ..... (Where?)

What's the best country / city / region that you've visited? ..... (Why?)

Which country / city / region would you most like to visit?..... (Why?)

Part 2. (4 minutes)

Candidate A Look at the two photographs. They show people doing outdoor activities.

Compare the photographs and say what the people are trying to do.

Candidate A talks on his / her own for about 1 minute.

Candidate B Which of the activities would you prefer to do, and why?

Candidate B talks on his / her own for about 30 seconds.

Part 3. (4 minutes)

Imagine that a local museum is trying to increase visitor numbers. Look at the ideas for new exhibitions that are being considered by the museum.

First, talk to each other about how popular each of the suggestions would be.

Then decide which two would attract the most visitors to the museum.

Candidates A and B discuss this together for about 3 minutes.

Part 4. (4 minutes)

Do you like going to museums or art galleries? ..... (Why /Why not?)

Which of the subjects interests you the most and which interests you the least? ..... (Why?)

What are the most well-known museums or art galleries in the place you come from?

What do they have in them?

What kind of things do museums offer to attract young people?

What is the most interesting museum or art gallery that you've been to? ..... (Why?)

Which museum or art gallery would you most like to visit? Where is it? What does it have in it?

What would you like to see there? ..... (Why?)

Some people think that museums and art galleries are boring. Do you agree?

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	Понимает общее содержание сложных текстов на абстрактные и конкретные темы, в том числе узкоспециальные тексты. Говорит достаточно быстро и спонтанно, чтобы постоянно общаться с носителями языка без особых затруднений для любой из сторон. Умеет делать четкие, подробные сообщения	отлично	зачтено	86-100

		<p>на различные темы и изложить свой взгляд на основную проблему, показать преимущество и недостатки разных мнений.</p> <p>Соответствует уровню В2-С1</p> <p>общеевропейской шкалы языковых компетенций</p>			
Базовый	<p>Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы</p>	<p>Понимает основные идеи четких сообщений, сделанных на литературном языке на типичные темы. Умеет общаться в большинстве ситуаций, которые могут возникнуть во время пребывания в стране изучаемого языка. Может составить связное сообщение на известные или особо интересующие темы. Может описать впечатления, события, надежды, стремления, изложить и обосновать своё мнение и планы на будущее.</p> <p>Соответствует уровню В1 общеевропейской шкалы языковых компетенций.</p>	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	<p>Репродуктивная деятельность</p>	<p>Понимает отдельные предложения и часто встречающиеся выражения, связанные с основными сферами жизни. Может выполнить задачи, связанные с простым обменом информацией на знакомые или бытовые темы. В простых выражениях может рассказать о себе, описать основные аспекты повседневной</p>	удовлетворительно		55-70

		жизни. ставится в случае, если студент набрал от 122 до 139 баллов. Соответствует уровню А2 общеевропейской шкалы языковых компетенций.			
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

## 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

### Основная учебная литература

1. Viewpoint Student's Book 2/ Michael McCarthy, Jeanne McCarten, Helen Sandiford. - New York: Cambridge University Press, 2014. - 167 p.: il.. - (Cambridge). - ISBN 978-0-521-13189-6. Шифр: 811.111/М 44
2. Viewpoint Teacher's Edition 2 / Michael McCarthy, Jeanne McCarten, Helen Sandiford. - New York: Cambridge University Press, 2014. - XXX, 304. - ISBN 978-1107601567. Шифр 811.111/М 44
3. Viewpoint Class Audi CDs 2 / Michael McCarthy. - Cambridge ; New York: Cambridge University Press, 2014. - ISBN 4607167317314. Шифр 811.111/М 44

### Дополнительная учебная литература

1. Speakout: Upper Intermediate: Student' Book with ActiveBook/ Frances Eales, Steve Oakes. - Harlow: Pearson Education; London: BBC Books, 2011. - 175 s.: il.; 1 эл. опт. диск (DVD-ROM). - ISBN 9781408219331: 791.00, 791.00, 933.00, p.

Приложение:

1. Speakout: Upper Intermediate ActiveBook & DVD. - 2011. - ISBN 978140821699
2. Speakout: Upper Intermediate / Frances Eales, Steve Oakes. - Harlow: Pearson Education, 2011. - 2 эл. опт. диск (CD-ROM). - ISBN 4607167315693. Шифр 811.111/Е 11

### Для самостоятельной работы

English Grammar in Use: A self-study reference and practice book for intermediate learners of English. Raymond Murphy. – Cambridge University Press, 2019. – 262.

English Vocabulary in Use: Vocabulary reference and practice. Stuart Redman. Cambridge University Press: 2017. – 264.

First Trainer: Six Practice Tests with Answers. Peter May. – Cambridge University Press. – 2015. – 262.

## 10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины:

- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)
- <http://learnenglish.britishcouncil.org/en/> – учебные ресурсы Британского совета (подкасты, мультимедиа, упражнения, тесты).
- <http://www.englishclub.com/> – сайт с упражнениями для самостоятельной тренировки

всех видов речевой деятельности.

- <http://quizlet.com/> -тренинг орфографии и произношения, перевод, тесты, лексические игры.
- <http://www.bbc.co.uk/iplayer/radio> – он-лайн радио и телевидение для тренировки навыков аудирования.
- <https://www.theguardian.com/news/series/the-audio-long-read> - тексты для отработки навыков аудирования и чтения.
- <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/> - оксфордский словарь для учащихся
- <http://www.ozdic.com/> - оксфордский словарь коллокаций

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Для обеспечения качества образовательного процесса необходима следующая материально-техническая база:

- 1) Белая магнитно-маркерная доска;
- 2) Пользовательский компьютер со следующими характеристиками: Windows 7, MS Office 2010
- 3) Проектор (стационарный) или LED - панель.

Для проведения тестирования студентов необходимо наличие компьютерного класса.

Для проведения практических занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего  
образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта»

**Институт гуманитарных наук**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Наименование: «Модуль личностно-ориентированного  
совершенствования»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент**

**Профиль «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград

2022

## Лист согласования

### Составители:

доцент института гуманитарных наук Луговой Сергей Валентинович;  
доцент института гуманитарных наук Попова Варвара Сергеевна;  
доцент института образования Торопов Павел Борисович;  
доцент института образования Блаженко Анна Вячеславовна;  
доцент института образования Шахторина Екатерина Валентиновна;

Рабочая программа утверждена на заседании научно-методического совета института гуманитарных наук

Протокол № 01 от «10» февраля 2022 г.

Председатель НМС

Маслов В.Н.

Заместитель директора по ОД

Гурин Д.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Модуль личностно-ориентированного совершенствования».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине



## 1. Наименование дисциплины: «Модуль личностно-ориентированного совершенствования»

Целью освоения дисциплины является развитие навыков самостоятельного анализа различных видов информации, использования гуманитарных знаний и психологических технологий для личностного и профессионального роста. Формирование у студентов представлений о критическом мышлении, ценностях и морали, об эффективном личностном самосовершенствовании, междисциплинарной картине развития представлений о личности в человеческой культуре и цивилизации.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
<b>УК-6</b> Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1 Применяет знание о своих ресурсах и их пределах (личностных, ситуативных, временных и т.д.), для успешного выполнения порученной работы.	Знать научно-психологические основы выбора, процессуально-структурные компоненты психологического феномена «выбор», основные направления современной этики, базовые элементы и приемы, применяемые в подготовленной публичной речи. Уметь составлять перспективный план жизни, с учетом возможных препятствий, решать конфликтные ситуации, опираясь на знания о стратегиях поведения, аргументированно излагать свои моральные убеждения и составлять хорошее самостоятельное публичное выступление. Владеть приемами самооценки, эффективного общения и слушания, позитивного общения, конгруэнтного поведения, анализа собственных нравственных ценностей и поступков, подготовки, корректировки выступления.
	УК-6.2 Понимает важность планирования перспективных целей деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности.	
	УК-6.3 Критически оценивает эффективность использования времени и других ресурсов при решении поставленных задач, а также относительно полученного результата.	

## 3. Место дисциплины в структуре ООП

Место дисциплины «Модуль личностно-ориентированного совершенствования» определяется тем, что она создает необходимую теоретическую базу для восприятия студентами дисциплин учебного плана. Преподавание учебной дисциплины строится

таким образом, чтобы на лекционных занятиях при сочетании систематического и проблемного принципов знакомить студентов с современными концепциями тематических блоков дисциплины. На практических занятиях основное время отводится изучению источников и проведению тренингов.

Помимо аудиторных занятий, предусмотренных расписанием, организуется самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины. Она включает в себя изучение источников, а также ряда тем по учебной, научной и справочной литературе. Формой итогового контроля знаний является зачет.

#### **4. Виды учебной работы по дисциплине.**

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

#### **5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)**

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1.	Тема 1. Мысль и слово: основы риторической культуры	Курс сформирует навыки яркого, ясного и последовательного, красивого выражения собственного мнения. Владение риторической культурой и основами ораторской практики позволит не только самостоятельно подготавливать успешные выступления, защищать этические и эстетические ценности, весомо выражать позицию по вопросам практического характера, но и оценивать чужую речь.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
		<p>В курсе даются инструменты для разбора и оценки публичных выступлений, звучащих в современном информационном пространстве. Актуальная риторическая практика раскрывает возможности быть профессиональным, точным и естественным, выступая с речами и общаясь со знакомыми и незнакомыми людьми. Девиз курса: Из хорошей мысли должно следовать совершенное слово!</p> <p>Тематика курса: Значение этических и эстетических ценностей для риторики. Две риторические стратегии в культуре: критико-рационалистическая и антропологически-релятивистская. О воплощении ораторского замысла. Изобретение: что сказать. Расположение мыслей в речи: где сказать. Построение речи, структура выступления. Выбор уместных и эффективных аргументов: аргумент в действии. Полемическое красноречие (эристика): о теории и практике спора. Этические основы ведения спора. Дебаты по актуальным проблемам современности, отработка навыков ведения спора.</p>
2.	Тема 2. Моральная культура личности в современном мире	<p>Дискуссионный характер современной этики, связь с публичными сферами общества, потребность в профессиональных знаниях, ориентация на открытость, плюрализм различных точек зрения. Современные направления этики: деонтология, утилитаризм, этика добродетелей. Трактровка морального выбора и моральной ответственности в них. Понятие моральной культуры личности. Проблемы прикладной этики . Экологическая этика («нравственно-понимающее» отношение к природе, новое экологическое мышление, инвайронментализм). Биомедицин-ская этика (принципы биоэтики, типы взаимоотношений врача и пациента, этика биомедицинских исследований).</p>
3.	Тема 3. Психология выбора и взаимоотношений	<p>Выбор: от чего он зависит и как его делают. Психология выбора. Пол, гендер, сексуальность и сексуальная культура. Мужчины и женщины: личностные различия, индивидуальные характеристики и социализация. Проблема формирования гендерных ролей и стереотипов. Психологическая динамика отношений Основные понятия и проблемы психологии семьи и семейной психотерапии. Проблемные зоны в психологии семьи и системный подход к её диагностике. Принципы и методы семейной психотерапии. Социально-психологические компоненты сексуального поведения. Формирование сексуальности и сексуального поведения. Клиническая психология сексуальных расстройств у</p>

№	Наименование раздела	Содержание раздела
		мужчин. Клиническая психология сексуальных расстройств у женщин. Сексуальные дисгармонии супружеской пары. Сексуальные расстройства связанные с нарушениями психики. Профилактика сексуальных нарушений.
4.	Тема 4. Тренинг личностного роста и профессионального успеха	<p>Тренировка самопрезентации. Формирование и развитие «Я-образа». Тренировка памяти, внимания и навыков саморегуляции. Тренировка навыков общения.</p> <p>Средства создания атмосферы безопасности и доверия. Основные аспекты эффективной беседы. Виды слушания и принципы их применение.</p> <p>Поведение в конфликте. Конструктивное разрешение конфликтов. Медиация. Особенности общения с агрессивным клиентом.</p> <p>Психология здоровья и телесности. Апатия, депрессия и тревога – как они появляются и как с ними справляться. Средства саморегуляции эмоциональных состояний. Обратная связь в общении (критика, одобрение).</p> <p>Определение понятия «психосоматика», место психосоматических расстройств в современных классификациях. Основные концепции происхождения психосоматических расстройств. Образ тела и нарушения пищевого поведения.</p>

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

### *Тема 1. Мысль и слово: основы риторической культуры*

Отработка техники речи  
 Логическая аргументация в речах  
 Украшение речи, придание стиля речи  
 Риторика диалога, спор, дебаты

### *Тема 2. Моральная культура личности в современном мире*

Современные биомедицинские технологии.  
 Моральные аспекты использования атомной энергии.  
 Дискуссии о наказании в современной этике и юриспруденции.

### *Тема 3. Психология выбора и взаимоотношений*

Клиническая психология сексуальных расстройств у мужчин.  
 Клиническая психология сексуальных расстройств у женщин.  
 Сексуальные дисгармонии супружеской пары.  
 Сексуальные расстройства связанные с нарушениями психики.

### *Тема 4. Тренинг личностного роста и профессионального успеха*

Тенденции и направления исследований в современной психологии.  
 Роль психологических знаний в жизни человека в постоянно меняющемся мире.  
 Возможности личностного становления и самореализации в современном обществе.

Психологические аспекты оптимального построения профессиональной карьеры.  
Социальная компетентность как психологический феномен.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Практические и семинарские занятия.

На практических занятиях с учетом темы занятия выполняется презентация выполненных заданий в рамках групповых предпринимательских проектов, консультации преподавателя по совершенствованию содержания, а так же проверка правильности выполненных заданий.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий, а так же выполнение заданий по темам в рамках индивидуальных и групповых проектов.

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации

обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Мысль и слово: основы риторической культуры	УК-6	Устный опрос, тест, онлайн курс
Тема 2. Моральная культура личности в современном мире	УК-6	Устный опрос, тест
Тема 3. Психология выбора и взаимоотношений	УК-6	Устный опрос, тест
Тема 4. Тренинг личностного роста и профессионального успеха	УК-6	Устный опрос, тест

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика процедуры оценивания компетенций	Представление оценочного средства в фонде
1	Устный опрос	Устный опрос по основным терминам может проводиться в начале/конце лекционного или семинарского занятия в течение 15-20 мин. Либо устный опрос проводится в течение всего семинарского занятия по заранее выданной тематике. Выбранный преподавателем студент может отвечать с места либо у доски.	Вопросы по темам практических занятий
2	Онлайн-курс	Осуществляется дистанционно на образовательном портале. Применение онлайн-курса определяется преподавателем	Курс размещен на российской образовательной платформе Stepik
3	Тест	Проводится на семинарских занятиях или вне аудитории. Позволяет оценить уровень знаний студентами теоретического материала по дисциплине. Осуществляется дистанционно на университетском портале тестирования или на образовательной платформе Moodle. Количество вопросов в каждом варианте определяется преподавателем. Отведенное время на подготовку определяет преподаватель.	Фонд тестовых заданий на университетском портале тестирования и на образовательной платформе Moodle
4	Зачет	Проводятся в заданный срок, согласно графику учебного процесса. При выставлении оценок учитывается уровень	Комплект вопросов к зачету, работа на

		приобретенных компетенций студента.	практических занятиях.
--	--	-------------------------------------	------------------------

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

### Тестовые задания

Целью тестирования является закрепление, углубление и систематизация знаний студентов, полученных на лекциях и в процессе самостоятельной работы; проведение тестирования позволяет ускорить контроль за усвоением знаний и объективизировать процедуру оценки знаний студента.

№	Текст вопроса	Варианты ответов	Правильные ответы
1.	Что такое хрия?	Окончание речи Риторический аргумент Краткое риторическое сочинение, имеющее определенную структуру Выразительное чтение ораторского отрывка	3
2.	Какое этимологическое значение имел термин «риторика» в древнегреческом языке?	Искусство спора Теория красноречия Изучение языка Убедительное слово	2
3.	Какое из приведенных определений риторики является наиболее точным?	Это теория, систематизирующая способы убеждения и виды их выражения в речи Это теория общения Это способность склонить адресата к желаемому действию Это филологическая дисциплина, изучающая стили речи	1
4.	Убеждение в рамках риторики можно определить как:	Мысль, которая представляется субъекту истинной, в которую он верит и которая может служить основанием для его действий Процесс навязывания собственного мнения некоторому адресату Правильное умозаключение о предмете речи Завершающий этап всякого ораторского воздействия	1
5.	Какая из перечисленных характеристик наиболее точно отражает содержание понятия «способ убеждения»?	Это позиция оратора по отношению к публике, которую можно оценить как уместную Это адекватный тип речевой реакции в случае несогласия с предлагаемой позицией Это прием эмоционального воздействия на адресата аргументации Это прием, который позволяет делать некоторые мысли приемлемыми для самого себя или другого человека	4

6.	Следует ли повторять главный тезис на протяжении выступления?	нет, повторы в речи придают ей тавтологический характер		2
		да, следует напоминать слушателям		
7.	В каком смысле можно согласиться с утверждением Цицерона: «Поэтами рождаются, ораторами становятся»?	Оратором беспрепятственно может стать каждый		4
		Ораторская стезя – престижное занятие, сулящее большие выгоды, престижная и потому - труднодостижимая, требующая покровительства		
		Оратор – это профессия		
		Ораторское искусство требует большого труда, выучки, практики		
8.	Кто из представленных мыслителей является основоположником науки риторики?	Тисий		3
		Цицерон		
		Аристотель		
		Демосфен		
9.	Чем определяется уместность обращения?	Главным тезисом		4
		Эмоциональностью оратора		
		Расположением публики		
		Целью речи		
10.	Главный тезис речи – это	Главная мысль риторического произведения		2
		Суждение, некоторое утверждение о предмете речи, доказательство которого ведет к достижению цели речи		
		Состояние умов, которого хочет добиться оратор		
		Цель выступления		
11.	Ценность человеческой жизни в традиционной христианской нравственности определяется	социальным положением		4
		психической и физической полноценностью		
		финансовой состоятельностью		
		уникальностью и неповторимостью личности		
12.	Что означает понятие «мораль» в этике Канта?	этикетные нормы.		3
		правила поведения в общественных местах.		
		свод всеобщих правил, принципов и норм поведения		
		понятие, равнозначное понятию «Этика».		
13.	Категорический императив есть	ответная реакция		2
		безусловное требование		
		осознание вины и допущение наказания за нее		
		покорность судьбе		



14.	«Должное» морали - это	<table border="1"> <tr><td>идеальная сторона морали</td></tr> <tr><td>вся совокупность мотивов и поступков человечества</td></tr> <tr><td>конкретное состояние нравственности в обществе</td></tr> </table>	идеальная сторона морали	вся совокупность мотивов и поступков человечества	конкретное состояние нравственности в обществе	1	
идеальная сторона морали							
вся совокупность мотивов и поступков человечества							
конкретное состояние нравственности в обществе							
15.	«Сущее» морали - это	<table border="1"> <tr><td>идеальная сторона морали</td></tr> <tr><td>вся совокупность мотивов и поступков человечества</td></tr> <tr><td>конкретное состояние нравственности в обществе</td></tr> </table>	идеальная сторона морали	вся совокупность мотивов и поступков человечества	конкретное состояние нравственности в обществе	3	
идеальная сторона морали							
вся совокупность мотивов и поступков человечества							
конкретное состояние нравственности в обществе							
16.	Мораль поддерживается в обществе	<table border="1"> <tr><td>путем экономических стимулов</td></tr> <tr><td>голосом совести</td></tr> <tr><td>общественными институтами</td></tr> <tr><td>принуждением со стороны государства</td></tr> </table>	путем экономических стимулов	голосом совести	общественными институтами	принуждением со стороны государства	2,3
путем экономических стимулов							
голосом совести							
общественными институтами							
принуждением со стороны государства							
17.	Определяющим регулятором решения сложных этических проблем в профессиональной деятельности является	<table border="1"> <tr><td>международное право</td></tr> <tr><td>принципы профессиональной этики</td></tr> <tr><td>экономических интересов</td></tr> <tr><td>благополучия индивидуальной карьеры</td></tr> </table>	международное право	принципы профессиональной этики	экономических интересов	благополучия индивидуальной карьеры	1,2,4
международное право							
принципы профессиональной этики							
экономических интересов							
благополучия индивидуальной карьеры							
18.	Генетический скрининг и позитивная евгеника — это	<table border="1"> <tr><td>благо для человека</td></tr> <tr><td>зло для человека</td></tr> <tr><td>допустимо в практике</td></tr> <tr><td>недопустимо, так как может привести к моральным конфликтам и нарушению прав личности</td></tr> </table>	благо для человека	зло для человека	допустимо в практике	недопустимо, так как может привести к моральным конфликтам и нарушению прав личности	4
благо для человека							
зло для человека							
допустимо в практике							
недопустимо, так как может привести к моральным конфликтам и нарушению прав личности							
19.	Генетический скрининг и негативная евгеника	<table border="1"> <tr><td>благо для человека, так как может избавить индивидуума и общество от генетических болезней</td></tr> <tr><td>зло для человека, так как допускает возможность манипуляции личностными качествами человека</td></tr> <tr><td>запрещены из-за позиции церкви</td></tr> <tr><td>разрешены и используются в практике ряда стран мира</td></tr> </table>	благо для человека, так как может избавить индивидуума и общество от генетических болезней	зло для человека, так как допускает возможность манипуляции личностными качествами человека	запрещены из-за позиции церкви	разрешены и используются в практике ряда стран мира	1,4
благо для человека, так как может избавить индивидуума и общество от генетических болезней							
зло для человека, так как допускает возможность манипуляции личностными качествами человека							
запрещены из-за позиции церкви							
разрешены и используются в практике ряда стран мира							
20.	Использование перинатальной диагностики в евгенических целях в биомедицинской этике	<table border="1"> <tr><td>признается</td></tr> <tr><td>осуждается</td></tr> <tr><td>является нейтрально, полагаясь на собственное мнение человека</td></tr> </table>	признается	осуждается	является нейтрально, полагаясь на собственное мнение человека	2	
признается							
осуждается							
является нейтрально, полагаясь на собственное мнение человека							

21.	Количество вариантов, считающееся оптимальным при свободном выборе.	<table border="1"> <tr><td>2</td></tr> <tr><td>3</td></tr> <tr><td>4</td></tr> <tr><td>5</td></tr> </table>	2	3	4	5		4
2								
3								
4								
5								
22.	С выбором всегда связаны ...	<table border="1"> <tr><td>Удача и драйв</td></tr> <tr><td>Планирование и тревога</td></tr> <tr><td>Свобода и общение</td></tr> <tr><td>Расчет и ответственность</td></tr> </table>	Удача и драйв	Планирование и тревога	Свобода и общение	Расчет и ответственность		2
Удача и драйв								
Планирование и тревога								
Свобода и общение								
Расчет и ответственность								
23.	При выборе всегда присутствуют ...	<table border="1"> <tr><td>Рассмотрение альтернатив и проектирование последствий</td></tr> <tr><td>Элементы игры и расчета</td></tr> <tr><td>Учет возможностей и свобод</td></tr> <tr><td>Желания и потребности</td></tr> </table>	Рассмотрение альтернатив и проектирование последствий	Элементы игры и расчета	Учет возможностей и свобод	Желания и потребности		1
Рассмотрение альтернатив и проектирование последствий								
Элементы игры и расчета								
Учет возможностей и свобод								
Желания и потребности								
24.	Адекватному выбору мешают ...	<table border="1"> <tr><td>Стереотипы выбирающего</td></tr> <tr><td>Страхи окружающих</td></tr> <tr><td>Реальные или воображаемые ограничения свободы и миссии</td></tr> <tr><td>Все перечисленное</td></tr> </table>	Стереотипы выбирающего	Страхи окружающих	Реальные или воображаемые ограничения свободы и миссии	Все перечисленное		4
Стереотипы выбирающего								
Страхи окружающих								
Реальные или воображаемые ограничения свободы и миссии								
Все перечисленное								
25.	Снижения верности выбора способствуют выражения ...	<table border="1"> <tr><td>«Делай правильно»</td></tr> <tr><td>«Ты опять ошибся»</td></tr> <tr><td>«Как тебе не стыдно»</td></tr> <tr><td>Все перечисленное</td></tr> </table>	«Делай правильно»	«Ты опять ошибся»	«Как тебе не стыдно»	Все перечисленное		4
«Делай правильно»								
«Ты опять ошибся»								
«Как тебе не стыдно»								
Все перечисленное								
26.	«Суперкачествами» считаются	<table border="1"> <tr><td>Плановость, целеустремленность и настойчивость</td></tr> <tr><td>Коммуникабельность, свобода и активность</td></tr> <tr><td>Творческое мышление, воображение и нестандартность</td></tr> <tr><td>Ничего из перечисленного</td></tr> </table>	Плановость, целеустремленность и настойчивость	Коммуникабельность, свобода и активность	Творческое мышление, воображение и нестандартность	Ничего из перечисленного		1
Плановость, целеустремленность и настойчивость								
Коммуникабельность, свобода и активность								
Творческое мышление, воображение и нестандартность								
Ничего из перечисленного								

27.	Большинство отличий в поведении и мышлении людей связаны с ...	<table border="1"> <tr><td data-bbox="815 163 1254 197">Наследственностью</td></tr> <tr><td data-bbox="815 197 1254 230">Национальностью</td></tr> <tr><td data-bbox="815 230 1254 264">Воспитанием</td></tr> <tr><td data-bbox="815 264 1254 297">Все верно</td></tr> </table>	Наследственностью	Национальностью	Воспитанием	Все верно	1
Наследственностью							
Национальностью							
Воспитанием							
Все верно							
28.	Индивидуальные особенности человека это ...	<table border="1"> <tr><td data-bbox="815 472 1254 506">Препятствие к общению</td></tr> <tr><td data-bbox="815 506 1254 539">Потенциал для совместной активности</td></tr> <tr><td data-bbox="815 539 1254 573">Цель жизни</td></tr> <tr><td data-bbox="815 573 1254 607">Предмет гордости</td></tr> </table>	Препятствие к общению	Потенциал для совместной активности	Цель жизни	Предмет гордости	2
Препятствие к общению							
Потенциал для совместной активности							
Цель жизни							
Предмет гордости							
29.	Психофизиологическая реакция психики, выражающаяся в неадекватном преувеличении значения одного человека, по сравнению с другими	<table border="1"> <tr><td data-bbox="815 779 1254 813">Невроз</td></tr> <tr><td data-bbox="815 813 1254 846">Любовь</td></tr> <tr><td data-bbox="815 846 1254 880">Влюбленность</td></tr> <tr><td data-bbox="815 880 1254 913">Зависть</td></tr> </table>	Невроз	Любовь	Влюбленность	Зависть	43
Невроз							
Любовь							
Влюбленность							
Зависть							
30.	С возрастом у любого человека ...	<table border="1"> <tr><td data-bbox="815 1086 1254 1120">Снижается уровень любви</td></tr> <tr><td data-bbox="815 1120 1254 1153">Изменяется структура любви</td></tr> <tr><td data-bbox="815 1153 1254 1187">Повышается потребность в общении</td></tr> <tr><td data-bbox="815 1187 1254 1249">Стабилизируется потребность в одиночестве</td></tr> </table>	Снижается уровень любви	Изменяется структура любви	Повышается потребность в общении	Стабилизируется потребность в одиночестве	2
Снижается уровень любви							
Изменяется структура любви							
Повышается потребность в общении							
Стабилизируется потребность в одиночестве							
31.	Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение.	<table border="1"> <tr><td data-bbox="815 1393 1254 1426">Деловое</td></tr> <tr><td data-bbox="815 1426 1254 1460">Манипулятивное</td></tr> <tr><td data-bbox="815 1460 1254 1494">Светское</td></tr> <tr><td data-bbox="815 1494 1254 1527">Формально-ролевое</td></tr> </table>	Деловое	Манипулятивное	Светское	Формально-ролевое	2
Деловое							
Манипулятивное							
Светское							
Формально-ролевое							
32.	Возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого – это ...	<table border="1"> <tr><td data-bbox="815 1700 1254 1733">Аттракция</td></tr> <tr><td data-bbox="815 1733 1254 1767">Аффилиация</td></tr> <tr><td data-bbox="815 1767 1254 1800">Гипноз</td></tr> <tr><td data-bbox="815 1800 1254 1834">Трансакция</td></tr> </table>	Аттракция	Аффилиация	Гипноз	Трансакция	1
Аттракция							
Аффилиация							
Гипноз							
Трансакция							

33.	Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности – это ...	<table border="1"> <tr><td>Самоактуализация</td></tr> <tr><td>Самореализация</td></tr> <tr><td>Стереотипизация</td></tr> <tr><td>Обобщение</td></tr> </table>	Самоактуализация	Самореализация	Стереотипизация	Обобщение	3
Самоактуализация							
Самореализация							
Стереотипизация							
Обобщение							
34.	Постижение эмоциональных состояний другого человека, сопереживание при общении – это ...	<table border="1"> <tr><td>Экзальтация</td></tr> <tr><td>Эмпатия</td></tr> <tr><td>Эмоция</td></tr> <tr><td>Интроверсия</td></tr> </table>	Экзальтация	Эмпатия	Эмоция	Интроверсия	2
Экзальтация							
Эмпатия							
Эмоция							
Интроверсия							
35.	На формирование аттракции оказывают наибольшее влияние:	<table border="1"> <tr><td>«Помогающее поведение»</td></tr> <tr><td>Сходство характеристик общающихся</td></tr> <tr><td>Сходство ситуации, в которой находятся партнеры</td></tr> <tr><td>Верны все варианты ответов</td></tr> </table>	«Помогающее поведение»	Сходство характеристик общающихся	Сходство ситуации, в которой находятся партнеры	Верны все варианты ответов	4
«Помогающее поведение»							
Сходство характеристик общающихся							
Сходство ситуации, в которой находятся партнеры							
Верны все варианты ответов							
36.	Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией – это ...	<table border="1"> <tr><td>Психическое заражение</td></tr> <tr><td>Конформность</td></tr> <tr><td>Убеждение</td></tr> <tr><td>Подражание</td></tr> </table>	Психическое заражение	Конформность	Убеждение	Подражание	2
Психическое заражение							
Конформность							
Убеждение							
Подражание							
37.	Передача эмоционального состояния человеку или группе помимо собственно смыслового воздействия – это ...	<table border="1"> <tr><td>Психическое заражение</td></tr> <tr><td>Психическое заражение</td></tr> <tr><td>Подражание</td></tr> <tr><td>Эмпатия</td></tr> </table>	Психическое заражение	Психическое заражение	Подражание	Эмпатия	1
Психическое заражение							
Психическое заражение							
Подражание							
Эмпатия							
38.	Основные механизмы познания другого человека:	<table border="1"> <tr><td>Эмпатия</td></tr> <tr><td>Рефлексия</td></tr> <tr><td>Идентификация</td></tr> <tr><td>Подражание</td></tr> </table>	Эмпатия	Рефлексия	Идентификация	Подражание	1,2,3
Эмпатия							
Рефлексия							
Идентификация							
Подражание							

39.	С течением времени функции семьи	<table border="1"> <tr><td>Изменяются</td></tr> <tr><td>Остаются ригидными</td></tr> <tr><td>Стабилизируются</td></tr> <tr><td>Упрощаются</td></tr> </table>	Изменяются	Остаются ригидными	Стабилизируются	Упрощаются	1
Изменяются							
Остаются ригидными							
Стабилизируются							
Упрощаются							
40.	Подлинное и полное равноправие жены и мужа	<table border="1"> <tr><td>Бикарьерная семья</td></tr> <tr><td>Эгалитарная семья</td></tr> <tr><td>Неопатриархальная семья</td></tr> <tr><td>Нуклеарная семья</td></tr> </table>	Бикарьерная семья	Эгалитарная семья	Неопатриархальная семья	Нуклеарная семья	2
Бикарьерная семья							
Эгалитарная семья							
Неопатриархальная семья							
Нуклеарная семья							
41.	Свойство высокоорганизованной живой материи, заключающееся в активном отражении субъектом объективного мира, в построении субъектом неотчуждаемой от него картины этого мира и регуляции на этой основе поведения и деятельности - это...	<table border="1"> <tr><td>Пластичность</td></tr> <tr><td>Гибкость</td></tr> <tr><td>Психика</td></tr> <tr><td>Личность</td></tr> </table>	Пластичность	Гибкость	Психика	Личность	3
Пластичность							
Гибкость							
Психика							
Личность							
42.	Направленность, темперамент, способности, характер — это...	<table border="1"> <tr><td>Психические состояния</td></tr> <tr><td>Психические свойства</td></tr> <tr><td>Познавательные процессы</td></tr> <tr><td>Врожденные черты</td></tr> </table>	Психические состояния	Психические свойства	Познавательные процессы	Врожденные черты	2
Психические состояния							
Психические свойства							
Познавательные процессы							
Врожденные черты							
43.	Сколько выделяют психических познавательных процессов?	<table border="1"> <tr><td>6</td></tr> <tr><td>8</td></tr> <tr><td>5</td></tr> <tr><td>9</td></tr> </table>	6	8	5	9	2
6							
8							
5							
9							
44.	Сколько основных уровней/понятий в системе человекознания выделил Б.Г. Ананьев	<table border="1"> <tr><td>4</td></tr> <tr><td>3</td></tr> <tr><td>2</td></tr> <tr><td>5</td></tr> </table>	4	3	2	5	1
4							
3							
2							
5							

45.	Совокупность способностей, определяющая успешность социального взаимодействия, включающая в себя способность понимать поведение другого человека, своё собственное поведение, а также способность действовать сообразно ситуации – это...	<table border="1"> <tr><td>Находчивость</td></tr> <tr><td>Смекалка</td></tr> <tr><td>Врожденное свойство</td></tr> <tr><td>Социальный интеллект</td></tr> </table>	Находчивость	Смекалка	Врожденное свойство	Социальный интеллект	4
Находчивость							
Смекалка							
Врожденное свойство							
Социальный интеллект							
46.	Сколько существует стратегий поведения в конфликтных ситуациях в соответствии с моделью Томаса-Килменна?	<table border="1"> <tr><td>4</td></tr> <tr><td>5</td></tr> <tr><td>7</td></tr> <tr><td>3</td></tr> </table>	4	5	7	3	2
4							
5							
7							
3							
47.	Самой эффективной стратегией в жизни, личном и профессиональном взаимодействии и разрешении конфликтов является...	<table border="1"> <tr><td>Конкуренция</td></tr> <tr><td>Избегание</td></tr> <tr><td>Уступка</td></tr> <tr><td>Сотрудничество</td></tr> </table>	Конкуренция	Избегание	Уступка	Сотрудничество	4
Конкуренция							
Избегание							
Уступка							
Сотрудничество							
48.	Альтернативное урегулирование споров с участием третьей нейтральной, беспристрастной, не заинтересованной в данном конфликте стороны — это...	<table border="1"> <tr><td>Третейский суд</td></tr> <tr><td>Ссора</td></tr> <tr><td>Медиация</td></tr> <tr><td>Арбитраж</td></tr> </table>	Третейский суд	Ссора	Медиация	Арбитраж	3
Третейский суд							
Ссора							
Медиация							
Арбитраж							
49.	Основное условие возможности проведения медиации при урегулировании споров - ...	<table border="1"> <tr><td>Платежеспособность обеих сторон</td></tr> <tr><td>Желание обеих сторон сохранить отношения</td></tr> <tr><td>Постановление суда</td></tr> <tr><td>Отсутствие альтернативы</td></tr> </table>	Платежеспособность обеих сторон	Желание обеих сторон сохранить отношения	Постановление суда	Отсутствие альтернативы	2
Платежеспособность обеих сторон							
Желание обеих сторон сохранить отношения							
Постановление суда							
Отсутствие альтернативы							
50.	Способность человека распознавать эмоции, понимать намерения, мотивацию и желания других людей и свои собственные, а также способность управлять своими эмоциями и эмоциями других людей в целях решения практических задач - ...	<table border="1"> <tr><td>Мышление</td></tr> <tr><td>Практический навык</td></tr> <tr><td>Эмоциональный интеллект</td></tr> <tr><td>Абстрактный интеллект</td></tr> </table>	Мышление	Практический навык	Эмоциональный интеллект	Абстрактный интеллект	3
Мышление							
Практический навык							
Эмоциональный интеллект							
Абстрактный интеллект							

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

Промежуточной формой контроля является зачет. По итогам зачета выставляется оценка по шкале порядка: «зачтено», «не зачтено». Зачет по дисциплине служит для оценки работы студента в течение семестра и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умение синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач. Зачет может выставляться по результатам аттестации всех блоков модуля или по вопросам для зачета. Форма проведения зачета должна быть доведена до студентов.

Вопросы предполагают контроль общих методических знаний и умений, способность студентов проиллюстрировать их примерами, индивидуальными материалами, составленными студентами в течение курса. Каждый студент имеет право воспользоваться лекционными материалами и методическими разработками.

#### Примерные вопросы к зачету:

1. Предмет риторики. Риторика и ораторское искусство.
2. Структура речи. Вступление.
3. Структура речи. Главная часть.
4. Структура речи. Заключение.
5. Рекомендуются способы борьбы со страхом и волнением. Способы устранения помех при выступлении.
6. Эвдемонизм и деонтология как основные направления в этике.
7. Понятие прикладной этики и специфика ее проблем.
8. Современные биомедицинские технологии и их моральные оценки.
9. Моральные аспекты использования атомной энергии.
10. Дискуссии наказания в современной этике и юриспруденции.
11. Мой мир и его границы: кто их определяет?
12. Кто управляет моей жизнью?
13. Индивидуум и общество: чем другие могут помочь?
14. Другой: плохой или хороший: как его использовать?
15. Семья в России и в Евросоюзе: почему семья изменяется?
16. Конфликт: причина или следствие?
17. Стратегии поведения в конфликте: какую стратегию выбираю я?
18. Виды межличностных отношений: я выбираю – нас выбирают...
19. Гендерные различия: современная ситуация.
20. Мой идеальный партнер.
21. Психологическое знание в структуре современных наук и жизни человека.
22. Личность как один из уровней изучения человека в психологии.
23. Общение как особый вид деятельности.
24. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
25. Психологические аспекты успешности саморазвития и самореализации человека.

### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Баллы (рейтинговая оценка)	Оценка	Требования к знаниям
Не менее 85% от максимальной суммы	Зачтено	а) сумма баллов по тестовым заданиям не должна быть менее 50%; б) в

баллов		ходе собеседования студент должен продемонстрировать: хорошее знание основной и дополнительной литературы, основных подходов и методов анализа; в) студент подготовил конспекты текстов для самостоятельной работы, работал на практических занятиях, принимал участие в круглом столе по проблеме критериев искусства.
Менее 50% суммы баллов от максимально возможной	Не зачтено	а) студент набрал по результатам тестирования менее 50% суммы баллов от максимально возможной; б) показал плохие знания по основным вопросам содержания курса; в) не подготовил конспекты текстов для самостоятельной работы, не работал на практических занятиях, не принимал участие в круглом столе.

## **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### **Основная учебная литература**

1. Аронсон, Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме: энциклопедия/ Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт. - СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК: Нева; М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2002. - 558 с.
2. Гуревич, П. С. Этика [Электронный ресурс]: учеб. для бакалавров/ П. С. Гуревич. - 2-е изд., перераб. и доп.. - Москва: Юрайт, 2016. - 1 on-line, 516 с.. - (Бакалавр. Углубленный курс). - Библиогр. в конце ст.. - Лицензия до 30.12.2019. - ISBN 978-5-9916-3131
3. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений/ Е. П. Ильин. - М.; СПб.; Нижний Новгород: Питер, 2009. - 573 с.
4. Минюрова, С. А. Психология самопознания и саморазвития: учебник / С. А. Минюрова. - Москва: Флинта; Москва: Наука, 2016. - 474
5. Никитина И.П. Эстетика. М., 2012.
6. Риторика [Электронный ресурс]: учеб. для акад. бакалавриата/ [В. А. Ефремов [и др.] ; под общ. ред. В. Д. Черняк; Рос. гос. пед. ун-т им. А. И. Герцена . - Москва: Юрайт, 2017. - 1 on-line, 430 с.

### **Дополнительная учебная литература**

1. Александров, Д. Н. Риторика: учеб. пособие для студ. вузов/ Д. Н. Александров. - М.: Флинта: Наука, 2002. - 623 с.
2. Александров, Д.Н. Логика. Риторика. Этика: учеб. пособие/ Д. Н. Александров. - М.: Флинта: Наука, 2003. - 165 с.
3. Александров, Д.Н. Риторика или Русское красноречие: учеб. пособие для студ. вузов/ Д. Н. Александров. - 2-е изд., перераб. и доп.. - М.: ЮНИТИ, 2003. - 351 с.
4. Аннушкин, В. И. Риторика. Вводный курс [Электронный ресурс]: учеб. пособие/ В. И. Аннушкин. - 5-е изд., стер.. - Москва: Флинта, 2015. -



5. Берн, Ш. Гендерная психология: пер. с англ./ Ш. Берн ; пер. Л. Царук, пер. М. Моисеев, пер. О. Боголюбова, пер. С. Рысев. - 2-е изд., междунар.. - СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК: Нева; М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2002. - 318 с.: ил.. - (Секреты психологии). - Библиогр.: с.306-318. - ISBN 0-07-009182-X. - ISBN 5-93878-019-5: 140.00 р.
6. Бычков В. В. Эстетика. М.: Акад. Проект: Фонд" Мир", 2011.
7. Бычков В. В. Эстетическая аура бытия. Современная эстетика как наука и философия искусства. М.: МБА, 2010.
8. Вансовская, Л.И. Практикум по технике речи:(Фонационный тренинг): Учеб.пособие/ Л.И. Вансовская; СПб.гос.ун-т. - 2-е изд.,испр.и доп.. - СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та, 2001. - 124 с.
9. Васильев, Ю. А. Сценическая речь: движение во времени: учеб. пособие для студентов вузов/ Ю. А. Васильев; С.-Петербург. гос. акад. театрального искусства. - СПб.: СПбГАТИ, 2010. – 318.
10. Введение в биоэтику: учеб. пособие/ А. Я. Иванюшкин, В. Н. Игнатьев, Р. В. Коротких [и др.]. - Москва: Прогресс-Традиция, 1998. - 381, [3] с. - Библиогр.: с. 381 (22 назв.). - ISBN 5-89826-006-4
11. Введенская, Л. А. Риторика и культура речи: учеб. пособие для студентов вузов/ Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. - 10-е изд.. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. - 538,
12. Вердербер, Р. Психология общения. / Рудольф Вердербер, Кэтлин Вердербер ; [пер. И. Андреева [и др.]]. - 11-е междунар. изд.. - СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК; М.: ОЛМА-ПРЕСС , 2003. - 318 с.: ил., портр., табл.. - (Главный учебник). - Библиогр.: с. 317-318. - ISBN 5-93878-085-3. - ISBN 0-534-56116-0: 225.90, 225.90, р.
13. Волков, А. А. Теория риторической аргументации/ А. А. Волков. - М.: Изд-во Моск. ун-та, 2009. - 396 с.
14. Гадамер Г.-Г. Актуальность прекрасного. М.: Искусство, 1991.
15. Гендер: язык, культура, коммуникация: Материалы третьей междунар. конф. Москва, 27-28 ноября 2003/ Моск.гос.лингвистич.ун-т. - М., 2003. - 126 с. - 27.00= р.
16. Горте, М. А. Фигуры речи: [200 стилистич. и риторич. приемов] : термин. словарь/ М. А. Горте. - М.: ЭНАС, 2007. - 207 с.
17. Гусейнов, А. А. Этика: учебник для студ. вузов/ А. А. Гусейнов, Р. Г. Апресян ; Ин-т "Открытое общество". - Москва: Гардарика, 1998. - 470 с. - (Disciplinae). - Библиогр. в конце тем. - ISBN 5-7762-0043-1
18. Дедюлина М.А. Современная эстетика. Учебное пособие. Таганрог, 2007. (библиотека преподавателя)
19. Ивин, А. А. Логика. Теория и практика [Electronic resource]: учеб. пособие для бакалавров/ А. А. Ивин; РАН, Ин-т философии. - 4-е изд., испр. и доп.. - Москва: Юрайт, 2014. - 387 с. + 1 эл. опт. диск (CD-ROM). - (Бакалавр. Базовый курс). - Библиогр. в конце гл.. - Лицензия до 28.03.2019 г.
20. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений/ Е. П. Ильин. - М.; СПб.; Нижний Новгород: Питер, 2012. - 573 с.: ил., табл.. - (Мастера психологии). - Библиогр.: с. 540-573 (477 назв.). - ISBN 978-5-459-01005-3: 327.00, 327.00, р.
21. Калинина, Р. Р. Введение в психологию семейных отношений/ Р. Р. Калинина. - СПб.: Речь, 2008. - 350 с.: ил., табл.. - (Современный учебник). - Библиогр. в тексте. - ISBN 5-9268-0734-4: 204.00, 204.00, р.
22. Ключев, Е. В. Риторика: инвенция.Диспозиция.Элокуция.:Учеб.пособие для вузов/ Е. В. Ключев. - М.: ПРИОР, 1999. - 270 с.
23. Кондакова, Ю. В. Устная публичная речь: учеб. пособие/ Ю. В. Кондакова; Федер. агентство по образованию, Урал. гос. ун-т им. А. М. Горького. - Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2010. -
24. Конь Ж. Искусство против масс. Эстетика и идеология модернизма. М.: Голос, 2013.

25. Корягина, Н.А. Психология общения [Электронный ресурс]: учеб. и практикум для акад. бакалавриата/ Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова; Высш. шк. экономики, Нац. исслед. ун-т. - Москва: Юрайт, 2015. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM), 439, [1] с.: табл.. - (Бакалавр. Академический курс). - Библиогр.: с. 437-440 (57 назв.) и в подстроч. примеч.. - Лицензия до 27.10.2020 г.. - ISBN 978-5-9916-4214-9: 16753.23, р.
26. Кулагина, И. Ю. Психология развития и возрастная психология. Полный жизненный цикл развития человека: учеб. пособие для вузов / И. Ю. Кулагина, В. Н. Колюцкий. - Москва: Акад. Проект, 2015. - 419, [1] с.: ил., табл..
27. Лебедев В. Ю. Эстетика: учеб. для бакалавров. М.: Юрайт, 2012.
28. Мальханова, И. А. Коммуникативный тренинг: учеб. пособие/ И. А. Мальханова. - М.: Акад. Проект, 2006. - 159 с.
29. Мельниченко, Р. Г. Медиация: учеб. пособие для бакалавров/ Р. Г. Мельниченко. - Москва: Дашков и К°, 2014. - 190, [1] с.
30. Назаров, В. Н. Прикладная этика: учебник/ В. Н. Назаров. - М.: Гардарики, 2005. - 302 с. - (Disciplinae). - Библиогр. в конце глав. - ISBN 5-8297-0242-8
31. Ортега-и-Гассет. Эстетика. Философия культуры. М., 1991.
32. Петров, О. В. Риторика [Электронный ресурс]: учебник/ О. В. Петров; М-во образования и науки РФ, Моск. гос. юрид. акад.. - Москва: Проспект, 2015. - 1 on-line, 424 с.: табл.. - Лицензия до 13.03.2018.
33. Петров, О. В. Риторика: учебник/ О. В. Петров. - Москва: Проспект, 2016. - 423 с.
34. Петрова, А. Н. Искусство речи/ А. Н. Петрова. - М.: Аспект Пресс, 2008. - 124,
35. Приходько, В. К. Выразительные средства языка: учеб. пособие для студентов вузов/ В. К. Приходько. - М.: Академия, 2008. - 255 с.
36. Психология неопределенности: единство интеллектуально-личностного потенциала человека/ Т. В. Корнилова [и др.]. - М.: Смысл, 2010. - 334 с.: табл.. - Библиогр.: с.292-310. - ISBN 978-5-89357-293-3: 195.00, 195.00, р.
37. Психология выбора/ Д. А. Леонтьев [и др.]; Нац. исслед. ун-т "Высш. шк. экономики". - Москва: Смысл, 2015. - 463 с.: ил., табл.. - Библиогр.: с. 434-463. - ISBN 978-5-89357-353-4: 270.00, 270.00, р. Имеются экземпляры в отделах: НА(1) Свободны: НА(1)
38. Сексология : История, теория и методы сексологии. Пол, гендер и полоролевые стереотипы. Сексуальная ориентация. Любовь и секс. Сексуальность и культура. Половое воспитание: хрестоматия/ Пер.с англ. Н.О.Мальгиной. - СПб.; М.; Харьков: Питер, 2001. - 498 с.
39. Силуянова, И. В. Биомедицинская этика [Электронный ресурс]: учеб. и практикум для вузов/ И. В. Силуянова. - Москва: Юрайт, 2018. - 1 on-line, 313 с.. - (Специалист). - Лицензия до 31.12.2018. - ISBN 978-5-534-06472
40. Собчик, Л.Н. Психология индивидуальности. Теория и практика психодиагностики/ Людмила Собчик. - СПб.: Речь, 2008. - 622 с.: ил.. - (Мэтры мировой психологии). - Библиогр.: с.620-622(84 назв.). - ISBN 5-9268-0195-8: 350.00, 350.00, р.
41. Стернин, И. А. Практическая риторика: учеб. пособие/ И. А. Стернин; И. А. Стернин. - 3-е изд., испр. - М.: Академия, 2006. - 269,[3] с.
42. Топф, К. Искусство непринужденной беседы/ Корнелия Топф ; [пер. с нем. И. Ю. Облачко]. - 3-е изд., стер.. - М.: Smart Book, 2011. - 138 с
43. Ушаков, Е. В. Биоэтика: учеб. и практикум для вузов/ Е. В. Ушаков; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ. - Москва: Юрайт, 2016. - 304, [2] с.: ил., табл.. - (Специалист). - Библиогр.: с. 306 (18 назв.). - ISBN 978-5-9916-6142-3
44. Хьелл, Л. А. Теория личности. Основные положения, исследования и применение: учеб. пособие для вузов/ Л. А. Хьелл, Д. Д. Зиглер. - 3-е изд.. - Москва; Санкт-Петербург; Нижний Новгород: Питер, 2016. - 606 с.: ил., табл..

45. Шейнов, В. П. Поссорься со мной, если сможешь. Психология бесконфликтного общения / В. П. Шейнов. - Москва; Санкт-Петербург; Нижний Новгород: Питер, 2016. - 220 с.: ил..

46. Щукина, М. А. Психология саморазвития личности: [монография] / М. А. Щукина; С.-Петерб. гос. ун-т. - Санкт-Петербург: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та, 2015. - 346 с.: табл..

47. Эстетика и теория искусства XX века: хрестоматия, отв. ред.: Н. А. Хренов, А. С. Мигунов. - М.: Прогресс-Традиция, 2007.

48. Эстетика на переломе культурных традиций/ РАН, Ин-т философии; отв. ред. Н. Б. Маньковская. М.: ИФРАН, 2002.

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- «Национальная электронная библиотека» (<http://xn--90ax2c.xn--p1ai/>).
- ЭБС Кантиана (<http://lib.kantiana.ru/irbis/standart/ELIB>).
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (<http://elibrary.ru/defaultx.asp>).
- ЭБС «Лань» (<http://e.lanbook.com/>).
- ЭБС «Айбукс.py/ibooks.ru» (<http://ibooks.ru/>).
- ЭБС «IPRbooks» (<http://www.iprbookshop.ru/>).
- Онлайн-курс по риторике <https://stepik.org/course/4594/syllabus>
- Портал психологических изданий: <http://psyjournals.ru>
- Президентская библиотека: <https://www.prilib.ru/catalog/53992>
- Пси-фактор: <http://psyfactor.org/lybr21-1.htm>
- Психология счастливой жизни: <http://psycabi.net/psikhologiya-znakomstv-i-otnoshenij/399-psikhologiya-lyubvi-i-otnoshenij-schaste-lyubit-kakaya-byvaet-lyubov>
- Сайт для учащихся и обучающихся риторике <http://pedved.ucoz.ru/publ/14>
- Электронный справочник по биоэтике <http://bioethica.iatp.by/>

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

##### **Перечень программного обеспечения**

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

#### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими

средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

<b>АННОТАЦИЯ</b> рабочей программы дисциплины «Модуль личностно-ориентированного совершенствования» по направлению подготовки _____ профилю подготовки «_____» квалификация выпускника бакалавр	
Цель изучения дисциплины	является развитие навыков самостоятельного анализа различных видов информации, использования гуманитарных знаний и психологических технологий для личностного и профессионального роста.
Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины	УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни
Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	УК-6.1 Применяет знание о своих ресурсах и их пределах (личностных, ситуативных, временных и т.д.), для успешного выполнения порученной работы. УК-6.2 Понимает важность планирования перспективных целей деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности. УК-6.3 Критически оценивает эффективность использования времени и других ресурсов при решении поставленных задач, а также относительно полученного результата.
Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины	Знать научно-психологические основы выбора, процессуально-структурные компоненты психологического феномена «выбор», основные направления современной этики, базовые элементы и приемы, применяемые в подготовленной публичной речи. Уметь составлять перспективный план жизни, с учетом возможных препятствий, решать конфликтные ситуации, опираясь на знания о стратегиях поведения, аргументированно излагать свои моральные

	убеждения и составлять хорошее самостоятельное публичное выступление. Владеть приемами самооценки, эффективного общения и слушания, позитивного общения, конгруэнтного поведения, анализа собственных нравственных ценностей и поступков, подготовки, корректировки выступления.
Краткая характеристика учебной дисциплины	Тема 1. Мысль и слово: основы риторической культуры Тема 2. Моральная культура личности в современном мире Тема 3. Психология выбора и взаимоотношений Тема 4. Тренинг личностного роста и профессионального успеха
Разработчики	доцент института гуманитарных наук Луговой Сергей Валентинович; доцент института гуманитарных наук Попова Варвара Сергеевна; доцент института образования Торопов Павел Борисович; доцент института образования Блаженко Анна Вячеславовна; доцент института образования Шахторина Екатерина Валентиновна;

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Высшая школа физической культуры и спорта

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Физическая культура и спорт»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: Менеджмент**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель:** Воронин Денис Иванович, к.п.н., доцент, Томашевская Ольга Борисовна, к.п.н., доцент, Соболева Лилия Леонидовна, старший преподаватель.

Рабочая программа утверждена на заседании ученого совета института образования

Рабочая программа утверждена на заседании научно-методического совета Института образования

Протокол № 3 от «17» января 2022 г.

Председатель ученого совета института  
образования

Профессор, доктор педагогических наук  
Ведущий менеджер/руководитель ОПОП  
ВО

А.О. Бударина  
Е.О. Ширшова

## Содержание

1. Наименование дисциплины «**Физическая культура и спорт**»
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине



## 1. Наименование дисциплины: «Физическая культура и спорт».

Целью дисциплины является формирование физической культуры личности и способности направленного использования разнообразных средств физической культуры, спорта и для сохранения и укрепления здоровья, психофизической подготовки и самоподготовки к будущей жизни и профессиональной деятельности, систематическое физическое самосовершенствование.

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

Код компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	Результаты обучения по дисциплине
УК-7 Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	<p>УК-7.1. Определяет личный уровень сформированности показателей физического развития и физической подготовленности.</p> <p>УК-7.2 Владеет технологиями сохранения здоровья и поддержания работоспособности средствами физической культуры и спорта с учетом физиологических особенностей организма и условий реализации профессиональной деятельности</p> <p>УК-7.3 Осуществляет выбор средств и методов физической культуры и спорта для собственного физического развития, коррекции здоровья и восстановления работоспособности, соблюдает и пропагандирует нормы здорового образа жизни в социальной и профессиональной деятельности.</p>	<p><b>Знать:</b> Роль физической культуры и спорта в развитии личности, подготовке к профессиональной деятельности, влияние физической культуры на укрепления здоровья. Основные средства и методы физического воспитания. Методы оценки и контроля физического развития и физической подготовленности.</p> <p><b>Уметь:</b> Использовать средства и методы физической культуры для профессионально-личностного развития, физического самосовершенствования и самовоспитания, формирования здорового образа и стиля жизни; Выполнять комплексы упражнений оздоровительной, адаптивной (лечебной) физической культуры и профессионально прикладной направленности.</p> <p><b>Владеть:</b> Методикой самостоятельно применять средства и методы физического воспитания, методами контроля состояния организма при физических нагрузках; Опытом ведения здорового образа жизни, участия в физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности.</p>

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Физическая культура и спорт» представляет собой дисциплину обязательной части блока дисциплин подготовки студентов и направлена на сохранение и укрепление здоровья, подготовку студентов к профессиональной деятельности, способствует расширению и углублению знаний, умений и навыков в области физической культуры и спорта.

Общая трудоемкость дисциплины «Физическая культура и спорт» для очной формы обучения составляет 2 зачетные единицы, 72 академических часа: 24 часа лекционных занятий, 46 часов практических занятий, 2 часа самостоятельной работы студентов.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

Объем дисциплины	Всего часов
	для очной формы обучения
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	72
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)</b>	72
Аудиторная работа (всего):	72
в т. числе:	
Лекции (теоретический курс)	24
Практические занятия	46
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	2
<b>Вид промежуточной аттестации обучающегося (зачет / экзамен)</b>	Зачет, 2 ЗЕ

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами при изучении теоретического и практического курса дисциплины.

### 5.1. Содержание основных разделов теоретического курса

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы
1	Физическая культура и спорт в общекультурной и профессиональной подготовке студентов.	Физическая культура и спорт как социальные феномены общества. Современное состояние физической культуры и спорта. Нормативно-правовая основа физической культуры и спорта. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации». Физическая культура личности. Ценности физической культуры. физическая культура как учебная дисциплина высшего профессионального образования и целостного развития личности. Основные положения организации физического воспитания в высшем учебном заведении, в БФУ им.И.Канта.
2	Универсиады. История комплексов ГТО и БГТО. Новый Всероссийский физкультурно-спортивный комплекс.	История становления и развития Олимпийского движения. Возникновение олимпийских игр. Возрождение олимпийской идеи. Олимпийское движение. Олимпийские комитеты в России. Универсиады. Универсиада в Казани. История комплексов ГТО и БГТО. Новый Всероссийский физкультурно-спортивный комплекс: цель, задачи, структура, основные требования.
3	Социально-биологические основы физической культуры.	Организма человека как единая саморазвивающаяся и саморегулирующаяся биологическая система. Воздействие природных и социально-экологических факторов на организм и жизнедеятельность человека. Средства физической культуры и спорта в управлении совершенствованием функциональных возможностей организма в целях обеспечения умственной и физической деятельности. Физиологические механизмы и закономерности совершенствования отдельных систем организма под воздействием направленной физической тренировки. Двигательная функция и повышение устойчивости организма человека к различным условиям внешней среды.
4	Основы здорового образа жизни студента.	Здоровье человека как ценность. Факторы, определяющие здоровье. Понятие «здоровье», его содержание и критерии. Основы здорового образа

		<p>жизни студента. Роль физической культуры в обеспечении здоровья. Здоровый образ жизни и его составляющие. Личное отношение к здоровью как условие формирования здорового образа жизни. Образ жизни студентов и его влияние на здоровье. Основные требования к организации здорового образа жизни (ЗОЖ). Взаимосвязь общей культуры студента и его образа жизни. Структура жизнедеятельности студентов и ее отражение в образе жизни. Основные требования к организации здорового образа жизни. Физическое самовоспитание и самосовершенствование в здоровом образе жизни.</p>
5	<p>Лечебная физическая культура и спорт как средство профилактики и реабилитации при различных заболеваниях.</p>	<p>Значение лечебной физической культуры. Клинико-физиологическое обоснование и механизмы лечебного действия физических упражнений. Средства лечебной физической культуры. Классификация и характеристика физических упражнений. Методика лечебного применения физических упражнений. Дозировка. Формы лечебной физической культуры.</p> <p>Лечебная физическая культура при заболеваниях сердечно-сосудистой системы. Механизмы лечебного действия физических упражнений при заболеваниях сердечно-сосудистой системы. Показания и противопоказания к применению лечебной физической культуры при заболеваниях сердечно-сосудистой системы. Роль физических упражнений в профилактике заболеваний сердечно-сосудистой системы.</p> <p>Лечебная физкультура при заболеваниях органов дыхания. Механизмы лечебного действия физических упражнений при заболеваниях органов дыхания.</p> <p>Лечебная физкультура при заболеваниях органов пищеварения и нарушениях обмена веществ. Механизмы лечебного действия физических упражнений при заболеваниях органов пищеварения и нарушениях обмена веществ. Основы методики лечебной физкультуры органов пищеварения и нарушениях обмена веществ.</p>
6	<p>Психофизиологические основы учебного труда и интеллектуальной деятельности. Средства физической культуры в регулировании работоспособности.</p>	<p>Основные понятия. Работоспособность в умственном труде и влияние на нее внешних и внутренних факторов. Влияние периодичности ритмических процессов в организме на работоспособность студентов. Общие закономерности изменения работоспособности студентов в процессе обучения. Работоспособность студентов в период экзаменационной сессии. Здоровье и работоспособность студентов. Заболеваемость студентов в период учебы и ее профилактика. Средства физической культуры в регулировании умственной работоспособности,</p>

		<p>психоэмоционального и функционального состояния студентов. Физические упражнения как средство активного отдыха. Основные причины изменения состояния студентов в период экзаменационной сессии, критерии нервно-эмоционального и психофизического утомления. Особенности использованию средств физической культуры для оптимизации работоспособности, профилактики нервно-эмоционального и психофизического утомления студентов, повышения эффективности учебного труда.</p>
7	<p>Физическая подготовка в системе физического воспитания.</p>	<p>Характеристика физической подготовки студентов. Воспитание физических качеств. Формирование психических качеств в процессе физического воспитания. Общая физическая подготовка. Специальная физическая подготовка, цели и задачи. Спортивная подготовка. Структура подготовленности спортсменов. Зоны и интенсивность физических нагрузок. Значения мышечной релаксации. Возможность и условия коррекции физического развития, телосложения, двигательной и функциональной подготовленности средствами физической культуры и спорта в студенческом возрасте. Формы занятий физическими упражнениями. Учебно-тренировочное занятие как основная формы обучения физическим упражнениям. Структура и направленность учебно-тренировочного занятия.</p>
8	<p>Спорт. Классификация видов спорта. Особенности занятий индивидуальным видом спорта или системой физических упражнений.</p>	<p>Спорт. Многообразие видов спорта. Классификация. Краткая характеристика базовых видов спорта. Особенности занятий избранным видом спорта или системой физических упражнений. Влияние избранного вида спорта или системы физических упражнений на физическое развитие, функциональную подготовленность и психические качества. Пути достижения физической, технической, тактической и психической подготовленности. Модельные характеристики спортсмена высокого класса. Планирование тренировки в избранном виде спорта или системе физических упражнений. Виды и методы контроля за эффективностью тренировочных занятий. Специальные зачетные требования и нормативы по годам (семестрам) обучения студентов. Система студенческих спортивных соревнований. Требования спортивной классификации и правил соревнований по избранному виду спорта.</p> <p>Спорт. Индивидуальный выбор видов спорта или систем физических упражнений. Студенческий спорт. Его организационные особенности. Олимпийские игры и Универсиады. Участие в спортивных соревнованиях.</p>

9	Современные оздоровительные системы физических упражнений.	Основные понятия и характеристика современных оздоровительных технологий. Их классификация. Требования. Современные оздоровительные системы:- атлетическая гимнастика, спортивная аэробика, гидроаэробика, стрейтчинг, шейпинг, калланетика, изотон, бодифлекс, велнес и др., системы дыхательной гимнастики оздоровительная методика фитнеса. Классификация фитнес программ по функциональной направленности.
10	Методические основы самостоятельных занятий физическими упражнениями.	Мотивация и целенаправленность самостоятельных занятий. Формы и содержание самостоятельных занятий. Организация самостоятельных занятий физическими упражнениями различной направленности. Характер содержания занятий в зависимости от возраста. Особенности самостоятельных занятий для студентов. Планирование и управление самостоятельными занятиями. Взаимосвязь между интенсивностью нагрузок и уровнем физической подготовленности. Гигиена и безопасность самостоятельных занятий. Самоконтроль за эффективностью самостоятельных занятий.
11	Профессионально-прикладная физическая подготовка студентов. Физическая культура и спорт в профессиональной деятельности специалиста.	Личная и социально-экономическая необходимость специальной психофизической подготовки человека к труду. Определение понятия «профессионально-прикладная физическая подготовка» (ППФП), ее цели, задачи, средства. Место ППФП в системе физического воспитания студентов. Факторы, определяющие конкретное содержание ППФП. Особенности форм и подбора средств ППФП студентов, отнесенных к специальной медицинской группе. Понятие производственная физическая культура, ее содержание и составляющие. Роль нетрадиционной гимнастики в профессиональной деятельности специалиста. Особенности выбора форм, методов и средств физической культуры и спорта в рабочее и свободное время специалистов. Профилактика профессиональных заболеваний и травматизма средствами физической культуры. Влияние индивидуальных особенностей, географо-климатических условий и других факторов на содержание физической культуры специалистов. Роль будущих специалистов по внедрению физической культуры в производственный коллектив.
12	Основы судейства соревнований базовых видов спорта.	Виды физкультурно-спортивных массовых мероприятий и их значение. Цели, задачи, принципы, особенности организации и проведения физкультурно-спортивных массовых мероприятий. Правила поведения болельщиков на соревнованиях. Обязанности судейской бригады. Характеристика видов деятельности. Положения о соревнованиях.

## 5.2. Содержание основных разделов практического курса

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы практических занятий
1.	Средства физической культуры в регулировании работоспособности.	Комплексы упражнений для регулирования работоспособности с учетом учебной и интеллектуальной деятельности. Средства физической культуры для профилактики утомления, связанного с учебной и интеллектуальной деятельностью.
2.	Физическая подготовка в системе физического воспитания.	Двигательная и функциональная подготовленности средствами физической культуры и спорта. Основы совершенствования двигательных действий и воспитание физических качеств средствами общефизической подготовки. Формирование психических качеств в процессе физического воспитания студентов. Упражнения на воспитание выносливости, координации, силы, быстроты, гибкости: общеразвивающие упражнения, упражнения с предметами, упражнения в парах, упражнения с собственным весом и с отягощениями. Комплекс разминки для сдачи упражнений ВФСК ГТО.
3.	Особенности занятий индивидуальным видом спорта или системой физических упражнений.	Легкая атлетика. Обучение и совершенствование техники легкоатлетических упражнений. Упражнения на воспитание скоростных качеств и координации: совершенствование двигательных реакций на различные сигналы, старты из различных исходных положений, ускорения, бег на короткие дистанции, обучение технике высокого и низкого старта и стартового ускорения, финиширования. Техника бега по дистанции. Челночный бег. Скоростно-силовые упражнения: техника прыжков и метаний. Упражнения на воспитание выносливости: Бег и разновидности ходьбы на средние и длинные дистанции. Обучение технике бега по дистанции: беговой цикл, постановка стопы, работа рук, дыхание. Кроссовая подготовка. Техника бега по дистанции, обгон, преодоление препятствий. Развитие общей и специальной выносливости (равномерный, переменный, повторный бег) Эстафетный бег: техника передачи и приема эстафетной палочки на месте и в движении, техника эстафетного бега по дистанции.

		<p>Эстафеты с предметами и без, различные способы передвижений, преодоления препятствий.</p> <p>Способы передвижения и преодоления препятствий в командной эстафете.</p> <p>Передвижения с предметами, партнером.</p> <p>Преодоление препятствий, движение по заданной траектории. Выполнение заданий на станциях эстафеты.</p> <p>Спортивные игры. Подвижные игры и эстафеты.</p> <p>Основы спортивных игр. Правила соревнований в игровых видах спорта.</p> <p>Подвижные игры на внимание, координацию, скорость и точность выполнения команд.</p>
4.	Современные оздоровительные системы физических упражнений.	<p>Гимнастика. Техника гимнастических упражнений на развитие силы, координации и гибкости. Дыхательные упражнения, упражнения на расслабление.</p> <p>Комплексы упражнений оздоровительной гимнастики с предметами (гимнастическая палка, мяч, скакалка, гантели, медицинболл)</p> <p>Комплексы упражнений утренней гимнастики.</p> <p>Комплексы упражнений производственной гимнастики.</p> <p>Комплексы упражнений на растягивание и восстановление.</p>
5.	Методические основы самостоятельных занятий физическими упражнениями.	<p>Методика составление комплексов упражнений оздоровительной направленности. Терминология, основные принципы построения. Примеры комплексов. Показ и разучивание комплексов с группой.</p>
6.	Профессионально-прикладная физическая подготовка студентов. Физическая культура и спорт в профессиональной деятельности специалиста.	<p>Методика составление комплексов упражнений профессионально-прикладной направленности. Особенности будущей профессиональной деятельности, профилактика профессиональных заболеваний средствами физической культуры. основные принципы построения. Примеры комплексов. Показ и разучивание комплексов с группой.</p>

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

### Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование темы	Содержание самостоятельной работы
1	Методические основы самостоятельных занятий физическими упражнениями.	Составление комплекса упражнений оздоровительной направленности.



2.	Профессионально-прикладная физическая подготовка студентов. Физическая культура и спорт в профессиональной деятельности специалиста.	Составление комплекса упражнений производственной гимнастики.
----	--	---

Требования к самостоятельной работе студентов:

1. Составление комплекса упражнений оздоровительной направленности предусматривает составление конспекта комплекса утренней гигиенической гимнастики из 12-15 упражнений с использованием графических или иных приемов записи на основе использования материалов лекций, двигательного опыта практических занятий и самостоятельного изучения материалов по теме.

2. Составление комплекса упражнений производственной гимнастики предусматривает составление конспекта комплекса упражнений для профилактики утомления и повышения работоспособности из 12-15 упражнений с использованием графических или иных приемов записи на основе использования материалов лекций, двигательного опыта практических занятий и самостоятельного изучения материалов по теме.

Пример конспекта:

№ п/п	Содержание упражнения	Дозировка	Методические указания
1	И.П. – основная стойка 1-4 – поворот головы вправо 5-8 – поворот головы влево	8 раз	Следить за осанкой, спина прямая.
2	И.П. – ноги врозь, руки в стороны, кисти в кулаках 1-4 – круговые движения кистями внутрь 5-8 – круговые движения предплечьями внутрь 9-16 – круговые движения прямыми руками вперед	3 раза в каждую сторону поочередно	Вращения выполнять с усилиями. Следить за осанкой, спина прямая.
3	И.П. – О.С., руки на пояс 1-4 – наклон туловища вправо 5-8 – наклон туловища влево	8 раз	При наклонах в сторону голова направлена в сторону наклона
4	И.П. – О.С. 1 – выпад правой ногой 2, 4 – И.П. 3 – выпад левой ногой	8 раз	Следить за осанкой, спина прямая.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести краткое конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические занятия.

На практических занятиях в зависимости от темы занятия разучиваются двигательные действия, выполняются практические упражнения, указанной дозировки, осуществляется самоконтроль физического состояния и реакции на нагрузку, отрабатывается работа в группе (команде).

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## **8. Фонд оценочных средств**

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Физическая культура и спорт в общекультурной и профессиональной подготовке студентов.	УК-7.1. Определяет личный уровень сформированности показателей физического развития и физической подготовленности. УК-7.3 Осуществляет выбор средств и методов физической культуры и спорта для собственного физического развития, коррекции здоровья и восстановления работоспособности, соблюдает и пропагандирует нормы здорового образа жизни в социальной и профессиональной деятельности.	Тестовые задания по теме. (вопросы для самоконтроля)
Универсиады. История комплексов ГТО и БГТО. Новый Всероссийский физкультурно-спортивный комплекс.	УК-7.1. Определяет личный уровень сформированности показателей физического развития и физической подготовленности.	Тестовые задания по теме (вопросы для самоконтроля), тесты по физической подготовленности
Социально-биологические основы физической культуры.	УК-7.1. Определяет личный уровень сформированности показателей	Тестовые задания по теме (вопросы для самоконтроля)

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
	физического развития и физической подготовленности.	
Основы здорового образа жизни студента.	<p>УК-7.2 Владеет технологиями сохранения здоровья и поддержания работоспособности средствами физической культуры и спорта с учетом физиологических особенностей организма и условий реализации профессиональной деятельности</p> <p>УК-7.3 Осуществляет выбор средств и методов физической культуры и спорта для собственного физического развития, коррекции здоровья и восстановления работоспособности, соблюдает и пропагандирует нормы здорового образа жизни в социальной и профессиональной деятельности.</p>	Тестовые задания по теме (вопросы для самоконтроля)
Лечебная физическая культура и спорт как средство профилактики и реабилитации при различных заболеваниях.	УК-7.1. Определяет личный уровень сформированности показателей физического развития и физической подготовленности.	Тестовые задания по теме (вопросы для самоконтроля)

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
	<p>УК-7.2 Владеет технологиями сохранения здоровья и поддержания работоспособности средствами физической культуры и спорта с учетом физиологических особенностей организма и условий реализации профессиональной деятельности</p> <p>УК-7.3 Осуществляет выбор средств и методов физической культуры и спорта для собственного физического развития, коррекции здоровья и восстановления работоспособности, соблюдает и пропагандирует нормы здорового образа жизни в социальной и профессиональной деятельности.</p>	
<p>Психофизиологические основы учебного труда и интеллектуальной деятельности. Средства физической культуры в регулировании работоспособности.</p>	<p>УК-7.2 Владеет технологиями сохранения здоровья и поддержания работоспособности средствами физической культуры и спорта с учетом физиологических особенностей организма и условий реализации</p>	<p>Тестовые задания по теме (вопросы для самоконтроля)</p>

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
	профессиональной деятельности	
Физическая подготовка в системе физического воспитания.	<p>УК-7.1. Определяет личный уровень сформированности показателей физического развития и физической подготовленности.</p> <p>УК-7.2 Владеет технологиями сохранения здоровья и поддержания работоспособности средствами физической культуры и спорта с учетом физиологических особенностей организма и условий реализации профессиональной деятельности</p> <p>УК-7.3 Осуществляет выбор средств и методов физической культуры и спорта для собственного физического развития, коррекции здоровья и восстановления работоспособности, соблюдает и пропагандирует нормы здорового образа жизни в социальной и профессиональной деятельности.</p>	Тестовые задания по теме (вопросы для самоконтроля), тесты по физической подготовленности
Спорт. Классификация видов спорта. Особенности занятий индивидуальным	УК-7.1. Определяет личный уровень сформированности	Тестовые задания по теме (вопросы для самоконтроля),

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
видом спорта или системой физических упражнений.	показателей физического развития и физической подготовленности. УК-7.2 Владеет технологиями сохранения здоровья и поддержания работоспособности средствами физической культуры и спорта с учетом физиологических особенностей организма и условий реализации профессиональной деятельности	тесты по физической подготовленности
Современные оздоровительные системы физических упражнений.	УК-7.1. Определяет личный уровень сформированности показателей физического развития и физической подготовленности. УК-7.2 Владеет технологиями сохранения здоровья и поддержания работоспособности средствами физической культуры и спорта с учетом физиологических особенностей организма и условий реализации профессиональной деятельности	Тестовые задания по теме (вопросы для самоконтроля), тесты по физической подготовленности
Методические основы самостоятельных занятий физическими упражнениями.	УК-7.2 Владеет технологиями сохранения здоровья и поддержания	Конспект комплекса УГГ Конспект комплекса ПГ

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
	<p>работоспособности средствами физической культуры и спорта с учетом физиологических особенностей организма и условий реализации профессиональной деятельности</p> <p>УК-7.3</p> <p>Осуществляет выбор средств и методов физической культуры и спорта для собственного физического развития, коррекции здоровья и восстановления работоспособности, соблюдает и пропагандирует нормы здорового образа жизни в социальной и профессиональной деятельности.</p>	
<p>Профессионально-прикладная физическая подготовка студентов. Физическая культура и спорт в профессиональной деятельности специалиста.</p>	<p>УК-7.1. Определяет личный уровень сформированности показателей физического развития и физической подготовленности.</p> <p>УК-7.2 Владеет технологиями сохранения здоровья и поддержания работоспособности средствами физической культуры и спорта с учетом физиологических особенностей организма и условий</p>	<p>Тестовые задания по теме (вопросы для самоконтроля), участие в соревнованиях Спартакиады БФУ и соревнованиях различного уровня</p>



Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
	<p>реализации профессиональной деятельности УК-7.3 Осуществляет выбор средств и методов физической культуры и спорта для собственного физического развития, коррекции здоровья и восстановления работоспособности, соблюдает и пропагандирует нормы здорового образа жизни в социальной и профессиональной деятельности.</p>	
<p>Основы судейства соревнований базовых видов спорта.</p>	<p>УК-7.1. Определяет личный уровень сформированности показателей физического развития и физической подготовленности. УК-7.2 Владеет технологиями сохранения здоровья и поддержания работоспособности средствами физической культуры и спорта с учетом физиологических особенностей организма и условий реализации профессиональной деятельности УК-7.3 Осуществляет выбор средств и методов физической культуры и спорта</p>	<p>Тестовые задания по теме (вопросы для самоконтроля), судейская практика на занятиях, на соревнованиях в рамках Спартакиады БФУ и других спортивных мероприятиях.</p>

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
	для собственного физического развития, коррекции здоровья и восстановления работоспособности, соблюдает и пропагандирует нормы здорового образа жизни в социальной и профессиональной деятельности.	

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Целью тестирования теоретического курса является закрепление, углубление и систематизация знаний студентов, полученных на лекциях и в процессе самостоятельной работы, проведение тестирования позволяет ускорить контроль за усвоением знаний и объективизировать процедуру оценки знаний студента.

### Примерные тестовые задания

- Педагогический процесс, направленный на системное освоение рациональных способов управления своими движениями, приобретение необходимых двигательных навыков, умений, а так же связанных с этим процессом знаний, называется...
  - физическим воспитанием;
  - физическим развитием;
  - физической культурой;
  - обучение движениям;
  - физической рекреацией.
- Спорт, обусловленный коммерческими интересами и являющийся источником существования спортсменов – это спорт ...
  - олимпийский;
  - адаптивный;
  - массовый;
  - профессиональный;
  - любительский.
- К основным составляющим ЗОЖ относят: 1) режим труда и отдыха; 2) организацию сна; 3) режим питания; 4) организацию двигательной активности; 5) выполнение требований санитарии и гигиены; 6) профилактику вредных привычек; 7) занятие спортом.  
 Выбери правильный ответ.
  - 1, 2, 3, 4, 5, 6;
  - 1, 3, 4, 6, 7;

- в) 1, 2, 4, 5, 6;
- г) 2, 3, 4, 5, 6, 7;
- д) 1, 2, 3, 4, 6, 7.

4. После прохождения медицинского обследования студенты распределяются по следующим медицинским группам:

- а) основная, подготовительная, специальная;
- б) основная, специальная, лечебная;
- в) подготовительная, основная, спортивная;
- г) спортивная, специальная, подготовительная;
- д) спортивная, основная, специальная.

5. Процесс развития двигательных качеств и приобретения двигательных навыков это:

- а) физическое развитие;
- б) физическое воспитание;
- в) физическая культура и спорт;
- г) комплекс физических упражнений;

6. К циклическим упражнениям относится

- а) спортивные игры;
- б) бокс;
- в) езда на велосипеде;
- г) прыжки в высоту;
- д) фигурное катание.

7. К ациклическим упражнениям относится:

- а) бег;
- б) плавание;
- в) езда на велосипеде;
- г) гребля;
- д) спортивные игры.

8. Физическим качеством человека не является

- а) сила;
- б) быстрота;
- в) ловкость;
- г) уравновешенность;
- д) выносливость.

9. Основатель отечественной системы физического образования:

- а) П.Ф. Лесгафт;
- б) Л.П. Матвеев;
- в) М.В. Ломоносов;
- г) Пьер де Кубертен;
- д) С.П. Евсеев.

10. Выносливость – это способность:

- а) человека выполнять упражнение с максимальным усилием;
- б) организма противостоять внешним воздействиям окружающей среды;
- в) организма быстро восстанавливаться после физических упражнений;
- г) организма противостоять утомлению;
- д) человека быстро приспосабливаться к различным видам деятельности.

11. Быстрота – это способность человека выполнять:

- а) движения с минимальным усилием;
- б) движения с максимальной амплитудой;
- в) движения в минимальный промежуток времени;
- г) движения в максимальный промежуток времени;
- д) движения с максимальным усилием.

12. Гибкость – это способность человека выполнять:

- а) движения с максимальной скоростью;
- б) движения с максимальным усилием;
- в) сложно координационные движения;
- г) движения с большой амплитудой;
- д) движения с минимальной затратой времени.

Практический раздел реализуется в виде учебно-тренировочных, методико – практических занятий. Обучающиеся выполняют комплексы физических упражнений и двигательных действий под контролем преподавателя, совершенствуя двигательные умения и навыки, развивая двигательный опыт и физические качества: координацию, силу, выносливость, быстроту, гибкость.

#### ***Примерные практические задания:***

1. Преодоление дистанции 1-2 км спортивной ходьбой
2. Выполнение комплекса общеразвивающих упражнений
3. Челночный бег 3х10м
4. Кроссовый бег 2 км
5. Подвижная игра «Борьба за мяч»
6. Эстафетный бег по кругу

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

#### ***Примерный перечень вопросов к зачету:***

1. Физическое здоровье - это \_\_\_\_\_

Выберите один ответ:

- а. комплекс соматических, эмоциональных, интеллектуальных и социальных аспектов сексуального существования человека, позитивно обогащающих личность, повышающих коммуникабельность человека и его способность к любви
- б. комплекс характеристик мотивационной и потребностно-информационной основы жизнедеятельности человека
- в. состояние общего душевного комфорта, обеспечивающее адекватную регуляцию поведения

- d. уровень развития и функциональных возможностей органов и систем организма

2. Что из перечисленного относится к "малым формам" физической культуры?

Выберите один или несколько ответов:

- a. физкультурная пауза
- b. утренняя гигиеническая гимнастика
- c. закаливание
- d. бег

3. В каком году был впервые введен комплекс ГТО?

Выберите один ответ:

- a. 1910
- b. 1939
- c. 1980
- d. 1931

#### Шкала оценки образовательных достижений для теоретического тестирования

Процент результативности (правильных ответов)	оценка	
	балл (отметка)	вербальный аналог
		Отлично/ зачтено
		Хорошо/ зачтено
		Удовлетворительно/ зачтено
менее 51		Неудовлетворительно/ не зачтено

Критерием успешности освоения практического учебного материала являются тесты по физической подготовленности для основной и подготовительной групп

ТЕСТЫ физической подготовленности	Нормативы и баллы									
	Юноши					Девушки				
	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
1. Челночный бег 3 x10м (с)	7,1	7,7	8,2	8,7	9,2	8,2	8,8	9,2	9,7	10,2
2. Подтягивание из виса на высокой перекладине	13	10	7	4	2	-	-	-	-	-

3.	Сгибание и разгибание рук в упоре лежа на полу	-	-	-	-	-	16	11	9	6	3
4.	Наклон вперед из положения стоя с прямыми ногами на гимнастической скамье (см)	13	8	6	3	0	16	11	8	5	0

тесты по физической подготовленности для специальной медицинской группы

Контрольное упражнение	Нормативы и оценки										
	Юноши					Девушки					
	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	
1.	Сгибание и разгибание рук в упоре лежа на коленях (девушки), в упоре лёжа (юноши)	35	25	20	10	5	25	20	15	10	5
2.	Поднимание туловища из положения лежа на спине, руки за головой, ноги закреплены за 1 мин. (девушки и юноши)	50	40	30	25	20	40	35	30	25	15
3.	Наклон вперед стоя на гимнастической скамейке (девушки и юноши)	9	7	5	3	1	15	10	8	6	2
4.	Прыжки в длину с места, см (девушки, юноши.)	210	205	200	190	180	170	165	160	155	150
5.	Подтягивание (юноши) количество раз	8	6	5	3	1	-	-	-	-	-

**Обязательно сдача: 3 теста на выбор**

Студенты, временно освобожденные по состоянию здоровья от практических занятий, выполняют индивидуальные проектные задания по темам:

1. Самоконтроль и методики оценки физического и функционального состояния организма
2. Здоровый образ жизни. Основы правильного питания.
3. Основы методики самостоятельных занятий физическими упражнениями и спортом. Утренняя гигиеническая гимнастика.

4. Основы методики самостоятельных занятий. Физические упражнения в течение учебного дня студента.

Критерии оценивания:

«зачтено» - задание выполнено и оформлено полностью в соответствии с требованиями, отражены все компоненты заданий.

«не зачтено» - задание выполнено и оформлено с ошибками, не раскрыто содержание выделенных в заданиях компонентов.

**8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания**

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	зачтено	71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	зачтено	55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		не зачтено	Менее 55

**9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

**Основная литература**

1. Физическая подготовка: курс лекций / сост. Д. Г. Денисов, А. Ю. Овчинников, А. В. Муравьев [и др.]. - Владимир: ВЮИ ФСИН России, 2019. - 120 с. - ISBN 978-5-93035-706-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1864492> (дата обращения: 10.03.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. Филиппова, Ю. С. Физическая культура: учебно-методическое пособие / Ю. С. Филиппова. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 201 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-015719-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1361807> (дата обращения: 21.03.2022). – Режим доступа: по подписке.
3. Физическая культура и спорт. Прикладная физическая культура и спорт: учебно-методическое пособие / сост. С. А. Дорошенко, Е. А. Дергач. - Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2019. - 56 с. - ISBN 978-5-7638-4027-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1816527> (дата обращения: 21.03.2022). – Режим доступа: по подписке.

### **Дополнительная литература**

1. Физическая культура: учеб. и практикум для приклад. бакалаврита/ А. Б. Муллер [и др.]; [М-во образования и науки РФ], Сиб. Федер. ун-т. - Москва: Юрайт, 2016. - 1 online, 424 с.: ил., табл.. - (Бакалавр. Академический курс). - Библиогр.: с. 421-424. - Лицензия до 30.12.2019. - ISBN 978-5-9916-6090-7: Б.ц. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС Юрайт(1) Свободны: ЭБС Юрайт(1)
2. Гилев, Г. А. Физическое воспитание студентов: учебник / Г. А. Гилев, А. М. Каткова. - Москва : МПГУ, 2018. - 336 с. - ISBN 978-5-4263-0574-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1341058> (дата обращения: 21.03.2022). – Режим доступа: по подписке.
3. Кобяков Ю. П. Физическая культура. Основы здорового образа жизни: учеб. пособие для вузов/ Ю. П. Кобяков. - 2-е изд.. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2014 . - 252, [1] с.: ил., табл.. - (Высшее образование). - Вариант загл.: Основы здорового образа жизни. - Библиогр.: с. 237-251 (180 назв.). - Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту (третьего поколения). - ISBN 978-5-222-21445-9: 235.29, 235.29, р. Имеются экземпляры в отделах: МБ(ЧЗ)(1) Свободны: МБ(ЧЗ)(1)
4. Коваль, В. И. Гигиена физического воспитания и спорта: учеб. для вузов/ В. И. Коваль, Т. А. Родионова. - 2-е изд., стер.. - Москва: Академия, 2013. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM), 314, [2] с.. - Библиогр. в конце гл.. - Лицензия до 31.12.2020 г.. - ISBN 978-5-7695-9766-4: 2733.78, р. Имеются экземпляры в отделах: всего 2: ЭБС Кантиана(1), ч.з.N1(1) Свободны: ЭБС Кантиана(1), ч.з.N1(1)
5. Коледа, В. А. Основы физической культуры: учеб. пособие для учреждений высш. образования / В. А. Коледа, В. Н. Дворак ; Белорус. гос. ун-т . - Минск: Изд-во БГУ, 2016. - 190, [1] с. - Библиогр.: с. 186-189. - ISBN 978-985-566-269-4 : 110.00 р. - Текст непосредственный
6. Румянцева О. В. Подвижные игры: учеб.-метод. пособие / О. В. Румянцева, Е. В. Конеева; Рос. гос. ун-т им. И. Канта. - Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2007. - 80 с. : ил. - Библиогр.: с.71 (15 назв.) . - ISBN 978-5-88874-820-6: 19.01 р. - Текст: непосредственный.

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).**



- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

#### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения практических занятий используются специальные помещения (спортивные залы, стадион, плавательный бассейн), оснащенные специализированным спортивным оборудованием и инвентарем.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт гуманитарных наук

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Философия»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: Маркетинг**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель:** Чалый Вадим Александрович, доктор философских наук, профессор ИГН.  
Рабочая программа утверждена на заседании научно-методического совета института гуманитарных наук

Протокол № \_\_\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Председатель научно-методического  
совета института гуманитарных наук  
В. Н. Маслов

Директор института гуманитарных наук      Т. В. Цвигун  
Ведущий менеджер/руководитель ОПОП      Д. В. Гурин  
ВО

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Философия».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Философия».

*Цель освоения дисциплины:* создание у студентов целостного системного представления о мире и месте человека в нем, формирование основ философского мировоззрения и критического мышления.

*Задачи изучения дисциплины:*

- раскрыть основные философские категории, специфику, структуру и назначение философского знания, роль философии в культуре;
- изучить основные исторические этапы развития философской мысли; основные этапы развития русской философии и ее специфику, главные направления современной философской мысли;
- рассмотреть основные категории философской онтологии;
- ознакомиться с основными проблемами гносеологии и методологии научного познания;
- изучить современные представления о структуре общества, главные подходы к интерпретации его функционирования и развития;
- раскрыть философские концепции природы и сущности человека;
- изучить философские представления о ценностях;
- сформировать представления о глобальных проблемах современного общества и способах их разрешения.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	Результаты обучения по дисциплине
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1. Определяет место и роль философии в структуре мировоззрения, выявлять связь между содержанием базовых философских понятий и мировоззренческой позицией УК-1.2. Выявляет связь и способы воздействия философских подходов на характер мировоззрения, применять методы критического анализа выявленной связи и пользоваться методологией выбора эвристичных философских подходов для формирования мировоззренческой позиции	Знать основные философские категории, проблемы, школы, течения.  Уметь пользоваться философской терминологией в собственных рассуждениях  Владеть навыками проблемного мышления, методического сомнения и философской рефлексии
УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5.1 Имеет базовые представления о межкультурном разнообразии общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах УК-5.2 Понимает необходимость восприятия и учета межкультурного разнообразия общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах.	Знать об основных проблемах современного общества, его сложности и разнообразии  Уметь толерантно относиться к социальным различиям  Владеть навыками уважительного и вежливого участия в дискуссиях

	УК-5.3 Выстраивает уважительное и вежливое участие в дискуссиях	
--	---	--

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Философия» представляет собой дисциплину обязательной части блока дисциплин подготовки студентов.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Тема 1. Место и роль философии в культуре.	Смысл и назначение философии; «вечные вопросы». Специфика философского знания; философия как форма теоретического знания и искусство. Проблема предметного самоопределения философии, предмет философии. И.Кант о проблемном поле философии. Структура философского знания; теоретическая, практическая и прикладная философия. Критическое мышление как основа философского

		<p>метода; знание и вера в философии; проблема «философской веры».</p> <p>Мировоззрение и его историко-культурный характер; структура мировоззрения. Типы мировоззрения: художественно-образное, мифологическое, религиозное, философское, научное. Мировоззрение личности, социальной группы, эпохи.</p>
2	Тема 2. Основные этапы исторического развития философии и особенности современной философии.	<p>Философия и история философии. Зарождение философской мысли, её культурно-исторические предпосылки. Формирование восточного и западного стилей философствования. От мифа к логосу; феномен «греческого чуда»</p> <p>Историко-философский процесс: главные вехи; исторические типы философствования. Критерии типологизации философских учений. Особенности античной философии. Средневековая философия и философия эпохи Возрождения. Философия разума в эпоху Нового времени. И.Кант: «коперниканский переворот» в философии. Классический этап философии Нового времени.</p> <p>Европейская культура XX века и трансформация основных философских проблем, смена ценностей и ориентиров. Максима общественного сознания XX века: проблема смысла истории и проблема комплексного изучения человека. Сциентистские направления в современной философии; антисциентистские интерпретации сущности философии. Герменевтические направления современной философии. Постмодернизм. Проблемы рациональности. Проявления цивилизационного кризиса и философские дискуссии современности.</p> <p>Судьба философии в России; проблема периодизации русской философии. Особенности русской философии; отечественные философские традиции. Философия русского зарубежья. Современное состояние отечественной философской мысли.</p>
3	Тема 3. Философское учение о бытии.	<p>Метафизика и онтология; место онтологии в структуре философского знания. Бытие как философская категория. Основные виды бытия. Реальность объективная и субъективная. Монистические и плюралистические концепции бытия. Бытие, субстанция, материя, природа. Материальное и идеальное.</p>

		<p>Пространство и время в структуре бытия; реляционная и субстанциальная концепции пространства и времени.</p> <p>Идея единства мира; модели единства мира. Научная, религиозная и философская картины мира. Основные мировоззренческие парадигмы - картины мира - в истории философии.</p> <p>Идея развития и её исторические изменения. Движение и развитие. Формы движения. Категории и законы развития. Детерминизм и индетерминизм. Статистические и динамические закономерности.</p> <p>Системность и самоорганизация; концептуальные представления о синергетике.</p>
4	Тема 4. Сознание как философская проблема.	<p>Постановка проблемы сознания в философии. Сознание как вид реальности. Идеальное и материальное. Генезис сознания с позиций естествознания, психологии, теологии, космологии. Основные характеристики сознания.</p> <p>Мозг, психика, сознание. Современная когнитивистика о природе сознания; концепция сознания Д.Деннета. Структура сознания. Сознание и бессознательное; индивидуальное и коллективное бессознательное.</p>
5	Тема 5. Познание, его возможности и границы; особенности научного познания.	<p>Познание как предмет философского анализа. Сознание и познание. Познавательные способности человека. Чувственное и рациональное познание. Проблема соответствия познания и реальности; агностицизм. Творческий характер познания. Соотношение рационального и нерационального в познавательной деятельности. Объяснение и понимание. Основы эволюционной эпистемологии.</p> <p>Знание как система; основные характеристики и формы знания. Проблема истинности знания: истина и её критерии; основные философские концепции истины. Истина и заблуждение. Знание и вера. Познание и ценности.</p>
6	Тема 6. Философское учение об обществе.	<p>Общество в контексте социально-философского анализа: гносеологический и онтологический подходы. Природа, географическая среда, общество.</p> <p>Понятие социума, феномен социального. Деятельность как субстанция социального; структура деятельности. Генезис социального; социальное и политическое. Современное</p>



		<p>социально-философское осмысление происхождения и сущности государства. Гражданское общество и государство.</p> <p>Общество как самодостаточная социальная группа. Общество как система, структурные уровни организации общества. Объективное и субъективное в развитии общества; реформа и революция как формы социальной динамики; социальное насилие и социальная самоорганизация.</p> <p>Проблема субъекта исторического процесса; личность и массы. Этническое измерение истории и современные социально-политические процессы.</p> <p>Общественный прогресс и проблема его критериев.</p>
7	Тема 7. Природа человека и смысл его существования.	<p>Проблема человека в историко-философском контексте; антропология как философское учение о человеке. Человек как родовое существо, природа человека и его сущность. Биологическое и социальное, телесное и духовное в человеке.</p> <p>Антропосоциогенез: современное философское осмысление, основные подходы и концепции.</p> <p>Человек в системе социальных связей; человек и человечество. Основные характеристики человеческого существования: неповторимость, способность к творчеству, свобода. Творчество и его разновидности; талант как социокультурный феномен. Понятие свободы и его эволюция; феномен свободы воли; свобода и ответственность личности.</p> <p>Человек, индивид, личность, индивидуальность. Инкультурация и социализация; индивидуализм и конформизм. Проблема типизации личности; историческая и выдающаяся личности. Личность в эпохи социальных катаклизмов. Проблема «отчуждения человека от самого себя» в условиях современного антропологического кризиса. Личность и право.</p>
8	Тема 8. Философское учение о ценностях.	<p>Аксиология в системе философского знания. Ценность как способ освоения мира человеком. Ценности в системе культуры. Ценность и оценка, ценность и норма; иерархия ценностей.</p> <p>Мораль и нравственность: общее и особенное; моральные и нравственные ценности. Ценностная характеристика добра и зла. Проблема формирования и обновления нравственных ценностей. Мораль, справедливость, право:</p>

		<p>аксиологический аспект; права и свободы человека как ценность.</p> <p>Религиозные ценности, их особенности и динамика. Межконфессиональные различия и их проявления в системе религиозных ценностей. Разнообразие и взаимосвязь религиозных ценностей. Свобода совести как ценность. Экуменизм.</p> <p>Ценностные ориентации и проблема отчуждения и самореализации личности. Соотношение целей и средств как аксиологическая проблема. Формирование ценностных ориентаций в процессе инкультурации и социализации личности. Аксикреация и аномия.</p>
9	<p>Тема 9. Философские проблемы науки и техники; проблемы и перспективы современной цивилизации.</p>	<p>Рост научного знания. Научные революции и смены типов рациональности. Наука в современном мире. Логико-гносеологические и аксиологические проблемы современной науки. Свобода научного поиска и социальная ответственность учёного. Техника как социальный институт. Кризис традиционной инженерии и проблемы новой технической стратегии. Необходимость гуманистического измерения научно-технического прогресса.</p> <p>Основные характеристики современной цивилизации: общепланетарный характер; интегративность мировых процессов, противоречивость национальных интересов; соотношение Запада и Востока, Севера и Юга, увеличение динамики «ритма истории», цивилизационный кризис. Глобализация и проблемы этнокультурной идентичности. Модели традиционного и модернизированного обществ. Запад, Восток, Россия: цивилизационные типы; взаимодействие цивилизаций и сценарии будущего. Информационно-техногенное общество: особенности проявления, перспективы развития. Образование в «обществе знания»: особенности, цели и задачи.</p> <p>Глобальные и мировые проблемы современности: понятие, классификация, перспективы разрешения. Футурологические альтернативы и необходимость коэволюции общества и природы.</p>

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1. Место и роль философии в культуре. Смысл и назначение философии; «вечные вопросы». Специфика философского знания; философия как форма теоретического знания и искусство. Проблема предметного самоопределения философии, предмет философии. И. Кант о проблемном поле философии. Структура философского знания; теоретическая, практическая и прикладная философия. Критическое мышление как основа философского метода; знание и вера в философии; проблема «философской веры». Мировоззрение и его историко-культурный характер; структура мировоззрения. Типы мировоззрения: художественно-образное, мифологическое, религиозное, философское, научное. Мировоззрение личности, социальной группы, эпохи.

Тема 2. Основные этапы исторического развития философии и особенности современной философии. Зарождение философской мысли, её культурно-исторические предпосылки. Формирование восточного и западного стилей философствования. От мифа к логосу; феномен «греческого чуда». Историко-философский процесс: главные вехи; исторические типы философствования. Критерии типологизации философских учений.

Тема 3. Философское учение о бытии. Метафизика и онтология; место онтологии в структуре философского знания. Бытие как философская категория. Основные виды бытия. Реальность объективная и субъективная. Монистические и плюралистические концепции бытия. Бытие, субстанция, материя, природа. Материальное и идеальное. Пространство и время в структуре бытия. Идея развития и её исторические изменения. Системность и самоорганизация.

Тема 4. Сознание как философская проблема. Постановка проблемы сознания в философии. Сознание как вид реальности. Идеальное и материальное. Генезис сознания с позиций естествознания, психологии, теологии, космологии. Основные характеристики сознания. Мозг, психика, сознание.

Тема 5. Познание, его возможности и границы; особенности научного познания. Познание как предмет философского анализа. Сознание и познание. Познавательные способности человека. Чувственное и рациональное познание. Проблема соответствия познания и реальности; агностицизм. Творческий характер познания. Соотношение рационального и нерационального в познавательной деятельности. Объяснение и понимание. Основы эволюционной эпистемологии.

Тема 6. Философское учение об обществе. Общество в контексте социально-философского анализа: гносеологический и онтологический подходы. Природа, географическая среда, общество. Понятие социума, феномен социального. Гражданское общество и государство. Проблема субъекта исторического процесса; личность и массы. Этническое измерение истории и современные социально-политические процессы.

Тема 7. Природа человека и смысл его существования. Проблема человека в историко-философском контексте; антропология как философское учение о человеке. Человек как

родовое существо, природа человека и его сущность. Биологическое и социальное, телесное и духовное в человеке. Антропосоциогенез: современное философское осмысление, основные подходы и концепции. Человек, индивид, личность, индивидуальность. Личность и право.

Тема 8. Философское учение о ценностях. Аксиология в системе философского знания. Ценность как способ освоения мира человеком. Ценности в системе культуры. Ценность и оценка, ценность и норма; иерархия ценностей. Мораль и нравственность: общее и особенное; моральные и нравственные ценности. Ценностная характеристика добра и зла. Проблема формирования и обновления нравственных ценностей. Мораль, справедливость, право: аксиологический аспект; права и свободы человека как ценность.

Тема 9. Философские проблемы науки и техники; проблемы и перспективы современной цивилизации. Рост научного знания. Научные революции и смены типов рациональности. Наука в современном мире. Логико-гносеологические и аксиологические проблемы современной науки. Свобода научного поиска и социальная ответственность учёного. Техника как социальный институт. Кризис традиционной инженерии и проблемы новой технической стратегии. Необходимость гуманистического измерения научно-технического прогресса. Глобальные и мировые проблемы современности: понятие, классификация, перспективы разрешения. Футурологические альтернативы и необходимость коэволюции общества и природы.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1. Место и роль философии в культуре.

1. Смысл и назначение философии, «вечные вопросы».
2. Предмет и метод философии; специфика философского знания.
3. Структура философского знания.
4. Основные функции философии.
5. Философия в системе культуры; философская культура личности.

Тема 2. Основные этапы исторического развития философии и особенности современной философии.

1. Возникновение и становление философии.
2. Основные этапы развития философии.
3. И.Кант как основоположник немецкой классической философии.
4. Философия в условиях современного социума.
5. Основные особенности русской философии и современное состояние философской мысли в России.

Тема 3. Философское учение о бытии.

1. Бытие как философская категория; основные виды бытия.
2. Пространство и время в структуре бытия.
3. Идея единства мира; модели единства мира.
4. Движение, изменение, развитие.

Тема 4. Сознание как философская проблема.

1. Основные характеристики сознания.
2. Структура сознания.
3. Сознание и бессознательное.
4. Общественная природа сознания.
5. Сознание, самосознание и личность.

6. Основные проблемы философии сознания.

Тема 5. Познание, его возможности и границы; особенности научного познания.

1. Понятие познания; чувственное и рациональное познание.
2. Основные характеристики и формы знания; знание и вера.
3. Основные философские концепции истины.
4. Особенности, уровни и методы научного познания.

Тема 6. Философское учение об обществе.

1. Понятие общества; деятельность как субстанция социального.
2. Общество как система; структурные уровни организации общества.
3. Проблема смысла и направленности истории.
4. Общественный прогресс и проблема его критериев.

Тема 7. Природа человека и смысл его существования.

1. Человек как родовое существо.
2. Основные характеристики человеческого существования.
3. Человек, индивид, личность.
4. Современное философское осмысление проблемы смысла жизни.
5. Личность, общество и право.

Тема 8. Философское учение о ценностях.

1. Ценность как философская категория; иерархия ценностей.
2. Виды ценностей и их особенности.
3. Ценностные ориентации и проблема отчуждения и самореализации личности.
4. Соотношение целей и средств как аксиологическая проблема.
5. Формирование ценностных ориентаций в процессе инкультурации и социализации личности.

Тема 9. Философские проблемы науки и техники; проблемы и перспективы современной цивилизации.

1. Логико-гносеологические и аксиологические проблемы современной науки.
2. Техника в условиях современного социума.
3. Основные особенности современной цивилизации.
4. Цивилизационный кризис и мировоззренческие ценности первой половины III тысячелетия.
5. Глобальные проблемы современности и футурологические альтернативы.

Требования к самостоятельной работе студентов

Предлагаемые темы для самостоятельной работы:

Тема 1. Место и роль философии в культуре. Философия как самосознание культуры; основные функции философии. Роль философии в кризисные периоды развития общества. Толерантность как мировоззренческая ценность. Значение философской культуры личности для профессиональной деятельности.

Тема 2. Основные этапы исторического развития философии и особенности современной философии. Философия античности. Философия средневековья. Философия Возрождения. Философия раннего Нового времени. Философия Просвещения. Немецкий идеализм Фихте, Шеллинга и Гегеля. Иррационализм в философии XIX в. Прагматизм. Позитивизм в XIX в. Философия жизни. Неокантианство. Психоанализ. Логический позитивизм. Лингвистическая философия. Структурализм. Экзистенциализм. Франкфуртская школа. Постструктурализм.

Тема 3. Философское учение о бытии. Учение о бытии в древнегреческой философии. Средневековая онтология. Онтология Возрождения. Онтология Нового времени: натурализм, механицизм. Учение о бытии и современная наука.

Тема 4. Сознание как философская проблема. Общественная природа сознания. Язык и мышление. Сознание как необходимое условие воспроизводства культуры. Активность

сознания и особенности её проявления. Сознание, самосознание и личность. Сознание и познание. Познавательные способности человека; чувственное познание и абстрактное мышление; интуиция. Феномен общественного сознания.

Тема 5. Познание, его возможности и границы; особенности научного познания. Научное познание и знание, Особенности, уровни и методы научного познания. Факт, гипотеза, теория. Ограниченность научного познания и гносеологический оптимизм. Концепции научного знания логического позитивизма, К. Поппера, Т. Куна, И. Лакатоса, П. Фейерабенда, С. Тулмина.

Тема 6. Философское учение об обществе. Основы философии истории. История в аксиологическом измерении: проблема смысла и направленности истории. Единство и многообразие человеческой истории. Исторический процесс и критерии его типологизации. Основные парадигмы исторического процесса: эволюционистская, циклическая, синергетическая.

Тема 7. Природа человека и смысл его существования. Проблема жизни и смерти как предмет личностного самосознания и духовного опыта человечества. Современное философское осмысление проблемы смысла жизни. Танатология в контексте философии: суицидальность, проблема «права на смерть», самоценность человеческой жизни.

Тема 8. Философское учение о ценностях. Эстетические ценности и их роль в жизни человека. Особенности эстетического способа ценностного освоения действительности. Эстетическое и художественное; исторический характер эстетического идеала.

Тема 9. Философские проблемы науки и техники; проблемы и перспективы современной цивилизации. Перспективы ноосферной цивилизации. Мировоззренческие ценности первой половины III тысячелетия. Социальное прогнозирование: задачи, возможности и пределы.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Место и роль философии в культуре.	УК-1 УК-5	Опрос, контрольная работа
Тема 2. Основные этапы исторического развития философии и особенности современной философии.	УК-1 УК-5	Опрос, контрольная работа
Тема 3. Философское учение о бытии.		Опрос, контрольная работа

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 4. Сознание как философская проблема.	УК-1 УК-5	Опрос, контрольная работа
Тема 5. Познание, его возможности и границы; особенности научного познания.	УК-1 УК-5	Опрос, контрольная работа
Тема 6. Философское учение об обществе.	УК-1 УК-5	Опрос, контрольная работа
Тема 7. Природа человека и смысл его существования.	УК-1 УК-5	Опрос, контрольная работа
Тема 8. Философское учение о ценностях.	УК-1 УК-5	Опрос, контрольная работа
Тема 9. Философские проблемы науки и техники; проблемы и перспективы современной цивилизации.	УК-1 УК-5	Опрос, контрольная работа

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:

По теме «Философское учение о бытии»

1. Бытие как философская категория; основные виды бытия.
2. Пространство и время в структуре бытия.
3. Идея единства мира; модели единства мира.

По теме «Философское учение об обществе»

1. Деятельность как субстанция социального; понятие общества.
2. Общество как система; структурные уровни организации общества.
3. Общественный прогресс и его критерии

## 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Смысл и назначение философии, «вечные вопросы».
2. Предмет и метод философии; специфика философского знания.
3. Структура философского знания.
4. Основные функции философии.
5. Философия как герменевтическая деятельность.
6. Философия и история
7. Философия в системе культуры; философская культура личности.
8. Возникновение и становление философии.
9. Историко-философский процесс: главные вехи.
9. Основные критерии типологизации философских учений.
10. И.Кант как основоположник немецкой классической философии.
11. Европейская культура XX века и философия; основные направления философской мысли в XX веке.



12. Цивилизационный кризис и философские дискуссии современности; сциентизм и антисциентизм в современной философии.
13. Особенности русской философии.
14. Философия и становление национального самосознания.
15. «Русская идея» как проблема российской философской мысли.
16. Историософия русского зарубежья.
17. Судьба отечественной философии в XX веке.
18. Бытие как философская категория; основные виды бытия.
19. Пространство и время в структуре бытия.
20. Идея единства мира; модели единства мира.
21. Современная естественнонаучная и философская картины мира.
22. Диалектика как учение и метод.
23. Движение и развитие как философские категории.
24. Системность и самоорганизация; концептуальные представления о синергетике.
25. Основные характеристики и структура сознания.
26. Сознание и бессознательное.
27. Сознание, самосознание и личность.
28. Понятие познания; чувственный и рациональный уровни познания.
29. Знание и его основные характеристики; знание и вера.
30. Истина и проблема её критерия; основные философские концепции истины.
31. Особенности, уровни и методы научного познания.
32. Деятельность как субстанция социального; понятие общества.
33. Общество как система; структурные уровни организации общества.
34. Проблема смысла и направленности истории.
35. Основные критерии типологизации исторического процесса.
36. Социальная динамика и проблема субъекта исторического процесса.
37. Этническое измерение истории и современные политические процессы.
38. Общественный прогресс и проблема его критериев.
39. Природа и сущность человека; основные философские концепции антропогенеза.
40. Антропосоциогенез: современное философское осмысление.
41. Человек в системе социальных связей.
42. Личность в условиях современного антропологического кризиса.
43. Смысл жизни как философская проблема; основы танатологии.
44. Ценность как философская категория; иерархия ценностей.
45. Моральные и нравственные ценности и их роль в жизни человека и социума.
46. Эстетические ценности их роль в жизни человека.
47. Религиозные ценности и их особенности.
48. Соотношение целей и средств как аксиологическая проблема.
49. Инкультурация и социализация личности как процессы формирования ценностей.
50. Проблема ценностей в условиях современного социума.
51. Наука в системе современного социума.
52. Техника как социальный институт.
53. Современная цивилизация и её основные характеристики.
54. Глобальные проблемы современности: понятие, классификация, перспективы разрешения.
55. Социальное прогнозирование в условиях современного социума.
56. Футурологические альтернативы и мировоззренческие ценности первой половины III тысячелетия.

#### **8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания**

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степенью самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

### 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

#### Основная литература

1. Данильян, О. Г. Философия : учебник / О.Г. Данильян, В.М. Тараненко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 432 с. — (Высшее образование:

- Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-005473-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1228788> (дата обращения: 20.04.2022).
2. Философия : учебник / под общ. ред. д-ра филос. наук Н.А. Ореховской. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 477 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-016813-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1815627> (дата обращения: 20.04.2022).
3. Философия : учебник / под ред. проф. А.Н. Чумакова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 459 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-9558-0587-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063782> (дата обращения: 20.04.2022).

### **Дополнительная литература**

1. Нижников, С. А. Философия : учебник / С. А. Нижников. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 461 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-005190-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1003858> (дата обращения: 20.04.2022).
2. Философия : учебник для бакалавриата / под ред. В.Е. Семенова. — Москва : Норма : ИНФРА-М, 2022. — 336 с. - ISBN 978-5-00156-064-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1219419> (дата обращения: 20.04.2022).
3. Миронов, В. В. Философия : учебник / под общ. ред. В. В. Миронова. — Москва : Норма : ИНФРА-М, 2022. — 928 с. - ISBN 978-5-91768-691-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1836063> (дата обращения: 20.04.2022).
4. Кальной, И. И. Философия : учебник / И.И. Кальной. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2021. — 384 с. - ISBN 978-5-9558-0552-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1045814> (дата обращения: 20.04.2022).
5. Свергузов, А. Т. Философия : учебное пособие / А.Т. Свергузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 180 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/19433. - ISBN 978-5-16-011951-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1655067> (дата обращения: 20.04.2022).

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Высшая школа физической культуры и спорта

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Элективные курсы по физической культуре и спорту»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: Менеджмент**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель:** Воронин Денис Иванович, к.п.н., доцент, Томашевская Ольга Борисовна, к.п.н., доцент, Соболева Лилия Леонидовна, старший преподаватель.

Рабочая программа утверждена на заседании ученого совета института образования

Рабочая программа утверждена на заседании научно-методического совета Института образования

Протокол № 3 от «17» января 2022 г.

Председатель ученого совета института  
образования

Профессор, доктор педагогических наук  
Ведущий менеджер/руководитель ОПОП  
ВО

А.О. Бударина  
Е.О. Ширшова

## Содержание

1. Наименование дисциплины «**Элективные курсы по физической культуре и спорту**»
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Элективные курсы по физической культуре и спорту»

Целью дисциплины является формирование физической культуры личности и способности направленного использования разнообразных средств физической культуры, спорта и для сохранения и укрепления здоровья, психофизической подготовки и самоподготовки к будущей жизни и профессиональной деятельности, систематическое физическое самосовершенствование.

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

Код компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	Результаты обучения по дисциплине
УК-7 Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	<p>УК-7.1. Определяет личный уровень показателей физического развития, функционального состояния и физической подготовленности.</p> <p>УК-7.2 Осуществляет выбор видов двигательной активности для развития физической подготовленности, восстановления работоспособности, сохранения и укрепления здоровья.</p> <p>УК-7.3 Демонстрирует уровень физической подготовленности, необходимый для социальной жизни и будущей профессиональной деятельности.</p>	<p><b>Знать:</b> Методы оценки и контроля физического развития, функционального состояния и физической подготовленности. Разнообразие средств и методов физической культуры и спорта, систем физических упражнений. Влияние физической культуры на сохранение и укрепление здоровья, профилактику профессиональных заболеваний и вредных привычек.</p> <p><b>Уметь:</b> Использовать разнообразные средства и методы физической культуры и спорта для профессионально-личностного развития, физического самосовершенствования и самовоспитания, формирования здорового образа и стиля жизни.</p> <p><b>Владеть:</b> Методами контроля состояния организма при физических нагрузках, опытом участия в физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности и пропаганды здорового образа жизни.</p>



### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «**Элективные курсы по физической культуре и спорту**» относится к базовой вариативной части дисциплин блока 1 и является обязательной для освоения в объеме не менее 328 академических часов, которые в зачетные единицы не переводятся. Дисциплина направлена на сохранение и укрепление здоровья, подготовку студентов к учебному труду и профессиональной деятельности, способствует расширению и углублению знаний, умений и навыков в области физической культуры и спорта.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (практические занятия), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

Объем дисциплины	Всего часов
	для очной формы обучения
Общая трудоемкость дисциплины	328
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	328
Аудиторная работа (всего):	328
в т. числе:	
Лекции	-
Практические занятия	318
Лабораторные работы	-
Групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие групповую или индивидуальную работу обучающихся с преподавателем	0,75
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	9,25

Вид промежуточной аттестации обучающегося (зачет / экзамен)	зачет
---	-------

## 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе преподавателя со студентами при изучении практического курса дисциплины. Дисциплина «Элективные курсы по физической культуре и спорту» включают практические занятия на основе избранного обучающимся вида двигательной активности (вида спорта) с профессионально-прикладной направленностью. Содержание модуля направлено на решения таких задач, как: приобретение опыта творческой практической деятельности, развитие самостоятельности, повышение уровня двигательных способностей, функционального состояния организма, достижение физического совершенствования, формирования физических качеств и индивидуальных свойств личности.

### 5.1. Содержание основных модулей практического курса

№ п/п	Наименование вида двигательной активности	Содержание
1.	Общезначительная подготовка с основами атлетической гимнастики	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности.</p> <p>Общая физическая подготовка (совершенствование двигательных действий, воспитание физических качеств). Средства и методы ОФП: строевые упражнения, общеразвивающие упражнения без предметов, с предметами. Упражнения для воспитания силы: упражнения с отягощением, соответствующим собственному весу, весу партнера и его противодействию, с сопротивлением упругих предметов (эспандеры и резиновые амортизаторы), с отягощением (гантели, набивные мячи). Упражнения для воспитания выносливости: упражнения или элементы с постепенным увеличением времени их выполнения. Упражнения для воспитания гибкости. Методы развития гибкости: активные (простые, пружинящие, маховые), пассивные (с самозахватами или с помощью партнера). Упражнения для воспитания ловкости. Методы воспитания ловкости. Использование подвижных игр, гимнастических упражнений. Упражнения для воспитания быстроты. Совершенствование двигательных реакций повторным реагированием на различные (зрительные, звуковые, тактильные) сигналы. Методика оценки уровня функционального и физического состояния организма.</p>
2.	Атлетическая гимнастика	Ознакомление с правилами техники безопасности.

		<p>Изучение методических основ выполнения упражнений на тренажерах. Техника безопасности выполнения отдельных упражнений на тренажерах. Локальность воздействия отдельных упражнений на группы мышц. Разучивание и выполнение комплексов упражнений различного уровня воздействия. Упражнения для укрепления мышц из положения лёжа и сидя с партнёром и без (нижнего, верхнего и среднего отделов брюшного пресса). Использование тренажёрных снарядов (набивные мячи, эспандеры, гимнастические скакалки) для работы на мышцы брюшного пресса и спины. Работа на специализированных тренажёрах.</p>
3.	Плавание. Начальное обучение	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности. Методика оценки уровня функционального и физического состояния организма.</p> <p>Общая физическая подготовка (совершенствование двигательных действий, воспитание физических качеств). Средства и методы ОФП: строевые упражнения, общеразвивающие упражнения без предметов, с плавательной доской.</p> <p>Общеразвивающие упражнения в воде для развития основных физических качеств.</p> <p>Изучение подготовительных упражнений для освоения с водой, подводящие, имитационные упражнения для освоения гребковых движений, дыхания, работы рук и ног, согласования движений в способах плавания. Изучение основ техники спортивных способов плавания, кроль на груди и кроль на спине. Обучение технике стартов поворотов. Игры и эстафеты на воде.</p>
4.	Спортивное плавание	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности.</p> <p>Общеразвивающие упражнения в воде для развития основных физических качеств. Имитационные упражнения. Упражнения для разучивания и совершенствования техники спортивных способов плавания, старта с тумбочки, старта в плавании кролем на спине, поворотов в данных спортивных способах плавания. Упражнения спортивной тренировки пловца. Плавание с использованием равномерного, переменного, интервального методов. Проплавание отрезков и дистанций с использованием повторного метода. Соревновательный и контрольный методы. Игровые задания.</p>

		Правила соревнований. Судейство. Профессионально-прикладная физическая подготовка обучающихся средствами плавания.
5	ОФП с основами волейбола	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности. Методика оценки уровня функционального и физического состояния организма.</p> <p>Общая физическая подготовка (совершенствование двигательных действий, воспитание физических качеств). Средства и методы ОФП: строевые упражнения, общеразвивающие упражнения без предметов, с предметами.</p> <p>Техника перемещений (ходьба; бег; скачок). Поддачи (нижняя прямая; нижняя боковая; верхняя прямая; верхняя боковая). Передачи (вперед; назад). Нападающий удар. Прием мяча (снизу двумя руками; снизу одной рукой). Блок. Тактика игры (тактика защиты; тактика нападения). Учебная игра. Общая физическая и специальная физическая подготовка волейболиста. Профессионально-прикладная физическая подготовка обучающихся средствами волейбола.</p>
6.	Волейбол	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности.</p> <p>Правила соревнований. Техника перемещений (ходьба; бег; скачок). Поддачи (нижняя прямая; нижняя боковая; верхняя прямая; верхняя боковая). Передачи (вперед; назад). Нападающий удар. Прием мяча (снизу двумя руками; снизу одной рукой). Блок. Тактика игры (тактика защиты; тактика нападения). Учебная игра. Общая физическая и специальная физическая подготовка волейболиста. Профессионально-прикладная физическая подготовка обучающихся средствами волейбола.</p>
7.	ОФП с основами с баскетбола	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности. Методика оценки уровня функционального и физического состояния организма.</p> <p>Общая физическая подготовка (совершенствование двигательных действий, воспитание физических качеств). Средства и методы ОФП: строевые упражнения, общеразвивающие упражнения без предметов, с предметами.</p> <p>Правила соревнований. Техника перемещений (ходьба; бег; приставные шаги; прыжки; остановки; повороты). Техника нападения (ловля мяча; передача мяча; ведение</p>

		<p>мяча; броски). Техника защиты (выбивание; вырывание; накрывание; перехват; овладение мячом, отскочившим от щита или корзины). Тактика игры (тактика нападения; индивидуальные действия с мячом и без мяча; групповые взаимодействия). Учебная игра. Общая физическая и специальная физическая подготовка баскетболиста. Профессионально-прикладная физическая подготовка студентов средствами баскетбола.</p>
8.	Баскетбол	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности.</p> <p>Правила соревнований. Техника перемещений (ходьба; бег; приставные шаги; прыжки; остановки; повороты). Техника нападения (ловля мяча; передача мяча; ведение мяча; броски). Техника защиты (выбивание; вырывание; накрывание; перехват; овладение мячом, отскочившим от щита или корзины). Тактика игры (тактика нападения; индивидуальные действия с мячом и без мяча; групповые взаимодействия). Учебная игра. Общая физическая и специальная физическая подготовка баскетболиста. Профессионально-прикладная физическая подготовка студентов средствами баскетбола.</p>
9.	Мини - футбол	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности.</p> <p>Правила соревнований. Техника игры (передвижения: бег, ходьба, остановки, повороты, прыжки; удары по мячу: ногой, головой; ведение мяча; обманные движения (финты); прием мяча (остановка). Тактика игры. Учебная игра. Общая физическая и специальная физическая подготовка футболиста. Профессионально-прикладная физическая подготовка студентов средствами футбола.</p>
10.	ОФП с основами с бадминтона	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности. Методика оценки уровня функционального и физического состояния организма.</p> <p>Общая физическая подготовка (совершенствование двигательных действий, воспитание физических качеств). Средства и методы ОФП: строевые упражнения, общеразвивающие упражнения без предметов, с предметами.</p> <p>Правила соревнований. Освоение техники основных технических приемов в бадминтоне (стойки, подачи,</p>

		<p>удары, перемещения). Тактика игры, особенности парной игры. Особенности смешанной игры.</p> <p>Профессионально-прикладная физическая подготовка студентов средствами бадминтона.</p>
11.	Бадминтон	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности. Освоение техники основных технических приемов в бадминтоне. (стойки, подачи, удары, перемещения. Тактика игры, Особенности парной игры. Особенности смешанной игры.</p> <p>Профессионально-прикладная физическая подготовка студентов средствами бадминтона.</p>
12.	ОФП с основами настольного тенниса	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности. Методика оценки уровня функционального и физического состояния организма.</p> <p>Общая физическая подготовка (совершенствование двигательных действий, воспитание физических качеств). Средства и методы ОФП: строевые упражнения, общеразвивающие упражнения без предметов, с предметами.</p> <p>Правила соревнований. Упражнения с мячом и ракеткой. Основные положения теннисиста. Способы удержания ракетки. Удары по мячу. Вращение мяча. Исходные положения, выбор места. Способы перемещения. Шаги, прыжки, выпады, броски. Подачи. Тактика одиночных игр. Игра в защите. Основные тактические комбинации. Основы тренировки теннисиста. Тренировка двигательных реакций. Игра у стола. Игровые комбинации.</p>
13.	Настольный теннис	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности.</p> <p>Правила соревнований. Способы удержания ракетки. Жесткий хват, мягкий хват, хват «пером». Разновидности хватки «пером», «малые клещи», «большие клещи». Удары по мячу накатом. Удар по мячу с полулета, удар подрезкой, срезка, толчок. Игра в ближней и дальней зонах. Вращение мяча. Основные положения теннисиста. Исходные положения, выбор места. Способы перемещения. Шаги, прыжки, выпады, броски. Одношажные и двухшажные перемещения. Подача (четыре группы подач: верхняя, боковая, нижняя и со смешанным вращением). Подачи: короткие и длинные. Подача накатом, удары слева, справа, контркат (с</p>

		<p>поступательным вращением). Удары: накатом с подрезанного мяча, накатом по короткому мячу, крученая «свеча» в броске. Тактика одиночных игр. Игра в защите. Основные тактические комбинации. Применение подач с учетом атакующего и защищающего соперника. Основы тренировки теннисиста. Специальная физическая подготовка. Упражнения с мячом и ракеткой. Вращение мяча в разных направлениях. Тренировка двигательных реакций. Атакующие удары (имитационные упражнения) и в игре. Передвижения у стола (скрестные и приставные шаги, выпады вперед, назад и в стороны). Тренировка удара: накатом у стенки, удары на точность. Игра у стола. Игровые комбинации. Подготовка к соревнованиям (разминка общая и игровая).</p>
14.	ОФП с основами ритмической гимнастики	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности. Методика оценки уровня функционального и физического состояния организма.</p> <p>Общая физическая подготовка (совершенствование двигательных действий, воспитание физических качеств). Средства и методы ОФП: строевые упражнения, общеразвивающие упражнения без предметов, с предметами.</p> <p>Изучение базовых элементов техники движений. Построение занятия, требования к частям. Развитие основных физических качеств, разучивание и совершенствование различных комбинаций в ритмической гимнастики.</p> <p>Общеразвивающие упражнения в сочетании с танцевальными движениями на основе базовых шагов под музыкальное сопровождение. Разучивание комплексов упражнений силовой направленности, локального воздействия на различные группы мышц.</p> <p>Упражнения локального и регионального характера, упражнения на равновесие, изометрические упражнения с максимальным мышечным напряжением из различных исходных положений.</p> <p>Основы методики развития гибкости. Разучивание и совершенствование упражнений из различных видов стретчинга: пассивного и активного, динамического и статического. Рекомендации к составлению комплексов упражнений по совершенствованию отдельных</p>

		физических качеств с учетом имеющихся отклонений в состоянии здоровья.
15.	Ритмическая гимнастика	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности.</p> <p>Изучение базовых элементов техники движений. Построение занятия, требования к частям. Развитие основных физических качеств, разучивание и совершенствование различных комбинаций в ритмической гимнастике.</p> <p>Общеразвивающие упражнения в сочетании с танцевальными движениями на основе базовых шагов под музыкальное сопровождение. Разучивание комплексов упражнений силовой направленности, локального воздействия на различные группы мышц.</p> <p>Упражнения локального и регионального характера, упражнения на равновесие, изометрические упражнения с максимальным мышечным напряжением из различных исходных положений.</p> <p>Основы методики развития гибкости. Разучивание и совершенствование упражнений из различных видов стретчинга: пассивного и активного, динамического и статического. Рекомендации к составлению комплексов упражнений по совершенствованию отдельных физических качеств с учетом имеющихся отклонений в состоянии здоровья.</p>
16.	ОФП с основами микс-аэробики	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности. Методика оценки уровня функционального и физического состояния организма.</p> <p>Общая физическая подготовка (совершенствование двигательных действий, воспитание физических качеств). Средства и методы ОФП: строевые упражнения, общеразвивающие упражнения без предметов, с предметами.</p> <p>Изучение базовых элементов техники движений. Построение занятия, требования к частям. Развитие основных физических качеств, разучивание и совершенствование различных комбинаций аэробики различных направлений.</p> <p>Средства танцевальной аэробики с элементами шейпинга: общеразвивающие упражнения в сочетании с танцевальными движениями на основе базовых шагов под музыкальное сопровождение. Разучивание комплексов</p>



		<p>упражнений силовой направленности, локального воздействия на различные группы мышц.</p> <p>Фитбол-аэробика. Особенности содержания занятий по фитбол-аэробике. Упражнения локального и регионального характера, упражнения на равновесие, изометрические упражнения с максимальным мышечным напряжением из различных исходных положений.</p> <p>Степ-аэробика: обучение различным вариантам шагов с подъемом на платформу (гимнастическую скамейку), танцевальным движениям, переходам с изменением ритма и направления движений.</p> <p>Основы методики развития гибкости. Разучивание и совершенствование упражнений из различных видов стретчинга: пассивного и активного, динамического и статического. Рекомендации к составлению комплексов упражнений по совершенствованию отдельных физических качеств с учетом имеющихся отклонений в состоянии здоровья.</p>
17.	Микс-аэробика	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности.</p> <p>Изучение базовых элементов техники движений. Построение занятия, требования к частям. Развитие основных физических качеств, разучивание и совершенствование различных комбинаций аэробики различных направлений (базовая, танцевальная, степ)</p> <p>Средства танцевальной аэробики с элементами шейпинга: общеразвивающие упражнения в сочетании с танцевальными движениями на основе базовых шагов под музыкальное сопровождение. Разучивание комплексов упражнений силовой направленности, локального воздействия на различные группы мышц.</p> <p>Фитбол-аэробика: Особенности содержания занятий по фитбол-аэробике. Упражнения локального и регионального характера, упражнения на равновесие, изометрические упражнения с максимальным мышечным напряжением из различных исходных положений.</p> <p>Степ-аэробика: обучение различным вариантам шагов с подъемом на платформу (гимнастическую скамейку) и спуском с нее, танцевальным движениям, переходам с изменением ритма и направления движений.</p> <p>Основы методики развития гибкости. Разучивание и совершенствование упражнений из различных видов</p>

		стретчинга: пассивного и активного, динамического и статического. Рекомендации к составлению комплексов упражнений по совершенствованию отдельных физических качеств с учетом имеющихся отклонений в состоянии здоровья.
18.	ОФП + с основами самообороны	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности. Методика оценки уровня функционального и физического состояния организма.</p> <p>Общая физическая подготовка (совершенствование двигательных действий, воспитание физических качеств). Средства и методы ОФП: строевые упражнения, общеразвивающие упражнения без предметов, с предметами.</p> <p>Упражнения для формирования правильной осанки. Упражнения для развития координации и точности движений. Упражнения для развития вестибулярного аппарата. Упражнения для развития ловкости. Развитие быстроты. Бег на короткие дистанции. Челночный бег.</p> <p>Развитие выносливости. Бег на длинные дистанции. Овладение навыками самостраховки. Кувырки, падения.</p> <p>Удары рукой и ногой. Прямой удар. Удар снизу. Удар сбоку. Удары ногой сбоку и назад. Защитные действия руками и ногами. Освобождение от захватов противника. Освобождение от захвата рук. Освобождение от захвата за шею спереди. Освобождение от захвата туловища и рук сзади. Освобождение от захвата туловища спереди.</p>
19.	Самооборона	<p>Упражнения для развития координации и точности движений. Упражнения для развития вестибулярного аппарата. Упражнения для развития ловкости. Развитие быстроты. Бег на короткие дистанции. Челночный бег.</p> <p>Развитие выносливости. Бег на длинные дистанции. Овладение навыками самостраховки. Кувырки, падения.</p> <p>Удары рукой и ногой. Прямой удар. Удар снизу. Удар сбоку. Удары ногой сбоку и назад. Защитные действия руками и ногами. Подставка предплечья. Болевые приемы. Загиб руки за спину. Сваливание для связывания. Рычаг руки наружу и внутрь. Броски. Задняя подножка. Бросок через спину.</p> <p>Освобождение от захватов противника. Освобождение от захвата рук. Освобождение от захвата за шею спереди.</p>

		Освобождение от захвата туловища и рук сзади. Освобождение от захвата туловища спереди.
20.	Рукопашный бой	Основные стойки и позиции: ритуальные, информационные, тренировочные, боевые. Удары руками: прямой, боковой, апперкот, удары локтем. Удары в движении. Серии ударов. Удары ногами. Передвижение с нанесением ударов руками и ногами. Обучение защите от ударов руками и ногами. Блоки, уклоны, нырки, сбивы, уходы, захваты, встречные удары. Приемы страховки и само страховки при падении. Борьба в стойке: приемы выведения из равновесия, бросковая техника, освобождение от захватов. Борьба в партере: позиции удержания, контроль, перевороты, болевые и удушающие приемы.
21.	ОФП с основами танцевального фитнеса	Ознакомление с правилами техники безопасности. Методика оценки уровня функционального и физического состояния организма.  Общая физическая подготовка (совершенствование двигательных действий, воспитание физических качеств). Средства и методы ОФП: строевые упражнения, общеразвивающие упражнения без предметов, с предметами.  Разучивание базовых шагов танцевального фитнеса: меренге, сальса, реггетон, кумбия. Разучивание техники фитнес танцев. Разучивание силового комплекса и стрейтчинга на гимнастических ковриках. Кардиотренировка.
22.	Танцевальный фитнес	Разучивание базовых шагов и ритмов танцевальной программы: танго, кебрадита, сока, фламенко, самба.  Разучивание техники фитнес танцев "Habaneros", сока "Zoka Zumba"; кебрадита "Quiebra"; фламенко "Lolita"; самба "Alegria", меренга "El amore, el amore", кумбия "Bla bla bla", реггетон "Zumba mami", сальса "Gozando".  Разучивание силового комплекса и стрейтчинга на гимнастических ковриках.  Кардиотренировка.
23.	Общефизическая подготовка	Ознакомление с правилами техники безопасности. Общая физическая подготовка (совершенствование двигательных действий, воспитание физических качеств). Средства и методы ОФП: строевые упражнения,

		<p>общеразвивающие упражнения без предметов, с предметами. Упражнения для развития координации и точности движений. Упражнения для развития вестибулярного аппарата и внимания. Упражнения для развития ловкости. Развитие быстроты. Упражнения на развитие выносливости: бег, ходьба, смешанное передвижение. Бег на короткие, средние, длинные дистанции. Челночный бег. Эстафетный бег. Подвижные игры и эстафеты. Гимнастические упражнения, упражнения с предметами: мяч, скакалка, обруч. Упражнения с партнерами и в команде.</p>
24	Легкая атлетика	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности. Средства и методы ОФП: строевые упражнения, общеразвивающие упражнения без предметов, с предметами. Упражнения для развития координации и внимания. Упражнения для развития ловкости. Развитие быстроты и выносливости: бег, ходьба, смешанное передвижение. Старты из различных положений: низкий, высокий. Бег по дистанции, финиширование. Барьерный бег, бег с препятствиями. Эстафетный бег, старт, передача эстафетной палочки, финиш. Прыжки с места, с разбега. Метание мяча, гранаты, медицинбола. Легкоатлетические нормативы комплекса ГТО.</p> <p>Правила соревнований по легкой атлетике. Судейская практика.</p>
25	Специальная медицинская группа	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности. Методика оценки уровня функционального и физического состояния организма. Общая физическая подготовка (совершенствование двигательных действий, воспитание физических качеств с учетом патологии организма). Средства и методы ОФП: строевые упражнения, общеразвивающие упражнения без предметов, с предметами. Средства корригирующей и оздоровительно-профилактической направленности. Упражнения для развития координации и точности движений. Упражнения для развития вестибулярного аппарата и внимания. Упражнения для развития ловкости. Упражнения на развитие выносливости: бег, ходьба, смешанное передвижение. Гимнастические упражнения, упражнения с предметами: мяч, скакалка, обруч, гимнастическая палка. Упражнения с партнерами, с медицинболами, жгутами и ремнями. Подвижные игры с различной психофизической нагрузкой. Упражнения на коррекцию осанки. Индивидуально-</p>

		дифференцированный подход в зависимости от уровня функциональной и физической подготовленности, характера и выраженности структурных и функциональных нарушений в организме. Ограничения двигательной нагрузки с учетом имеющихся противопоказаний, обусловленных конкретным заболеванием и в соответствии с рекомендациями врача. Статические и динамические дыхательные упражнения, упражнения на релаксацию, статико-динамические упражнения, упражнения в равновесии, элементы стретчинга, пилатеса, йоги.
26	Специальная медицинская группа с основами программы «Сквер-данс».	<p>Ознакомление с правилами техники безопасности. Методика оценки уровня функционального и физического состояния организма.</p> <p>Общая физическая подготовка (совершенствование двигательных действий, воспитание физических качеств). Средства и методы ОФП: строевые упражнения, общеразвивающие упражнения без предметов (на русском и английском языке)</p> <p>История возникновения и развития сквер-данса в зарубежных странах и в России, влияние занятий сквер-дансом на организм и психологические особенности человека. Терминология сквер-данса.</p> <p>Положение партнеров перед началом танца и во время танца. Основные позиции танцев, направления движения партнеров. Фигуры танца.</p> <p>Изучение основной ступени 48 фигур программы американского сквер-данса уровня Basic (B).</p>

## 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

### Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование темы	Содержание самостоятельной работы
1	Самоконтроль и техника безопасности при самостоятельных занятиях физическими упражнениями.	Мониторинг физического развития и функциональные пробы. Методы самоконтроля при занятиях физическими упражнениями. Определение личного уровня физической подготовленности.
2.	Методические основы самостоятельных занятий физическими упражнениями.	Составление комплекса общеразвивающих упражнений

3	Профессионально-прикладная физическая подготовка студентов.	Составление комплекса упражнений для профилактики утомления.
4	Физическая культура и спорт в профессиональной деятельности специалиста.	Составление комплекса упражнений в избранном виде двигательной активности
5	Физическая культура и спорт в профессиональной деятельности специалиста.	Составление комплекса упражнений профессионально-прикладной направленности

Требования к самостоятельной работе студентов:

1. Заполнение дневника самоконтроля: измерение показателей физического развития (антропометрия и индексы) и функционального состояния (функциональные пробы), используя методы самоконтроля и самонаблюдений.

2. Составление комплекса общеразвивающих упражнений предусматривает составление конспекта комплекса из 12-15 упражнений с использованием графических или иных приемов записи на основе использования двигательного опыта практических занятий и самостоятельного изучения материалов по теме.

3. Составление комплекса упражнений для профилактики утомления предусматривает составление конспекта комплекса упражнений для профилактики утомления и повышения работоспособности из 12-15 упражнений с использованием графических или иных приемов записи на основе использования двигательного опыта практических занятий и самостоятельного изучения материалов по теме.

4. Составление комплекса упражнений в избранном виде двигательной активности предусматривает составление конспекта комплекса упражнений специальной физической подготовки из 12-15 упражнений с использованием графических или иных приемов записи на основе использования двигательного опыта практических занятий и самостоятельного изучения материалов по теме.

5. Составление комплекса упражнений профессионально-прикладной направленности предусматривает составление конспекта комплекса поготовительных упражнений для освоения будущей профессии из 12-15 упражнений с использованием графических или иных приемов записи на основе использования двигательного опыта практических занятий и самостоятельного изучения материалов по теме.

Пример конспекта:

№ п/п	Содержание упражнения	Дозировка	Методические указания
1	И.П. – основная стойка 1-4 – поворот головы вправо 5-8 – поворот головы влево	8 раз	Следить за осанкой, спина прямая.

2	И.П. – ноги врозь, руки в стороны, кисти в кулаках 1-4 – круговые движения кистями внутрь 5-8 – круговые движения предплечьями внутрь 9-16 – круговые движения прямыми руками вперед	3 раза в каждую сторону поочередно	Вращения выполнять с усилиями. Следить за осанкой, спина прямая.
3	И.П. – О.С., руки на пояс 1-4 – наклон туловища вправо 5-8 – наклон туловища влево	8 раз	При наклонах в сторону голова направлена в сторону наклона
4	И.П. – О.С. 1 – выпад правой ногой 2, 4 – И.П. 3 – выпад левой ногой	8 раз	Следить за осанкой, спина прямая.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Практические занятия.

На практических занятиях в зависимости от темы занятия разучиваются двигательные действия, выполняются практические упражнения, указанной дозировки, осуществляется самоконтроль физического состояния и реакции на нагрузку, отрабатывается работа в группе (команде).

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Техника безопасности самоконтроль в избранном виде двигательной активности	УК-7.1. Определяет личный уровень показателей физического развития, функциональной и физической подготовленности. УК-7.2 Осуществляет выбор видов двигательной активности для развития физической подготовленности, восстановления работоспособности, сохранения и укрепления здоровья.	Оценка физического развития, функционального состояния и уровня физической подготовленности
Общая физическая подготовка в избранном виде двигательной активности.	УК-7.1. Определяет личный уровень показателей физического	Разучивание и выполнение комплексов общеразвивающих упражнений подготовительной и заключительной частей занятия



Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
	<p>развития, функциональной и физической подготовленности. УК-7.2</p> <p>Осуществляет выбор видов двигательной активности для развития физической подготовленности, восстановления работоспособности, сохранения и укрепления здоровья.</p>	
<p>Специальная физическая подготовка в избранном виде двигательной активности. Техника основных двигательных действий</p>	<p>УК-7.2</p> <p>Осуществляет выбор видов двигательной активности для развития физической подготовленности, восстановления работоспособности, сохранения и укрепления здоровья.</p> <p>УК-7.3</p> <p>Демонстрирует уровень физической подготовленности, необходимый для социальной жизни и будущей профессиональной деятельности.</p>	<p>Разучивание и выполнение комплексов упражнений основной части занятия в избранном виде двигательной активности</p>
<p>Физическая подготовленность для социальной и профессиональной деятельности</p>	<p>УК-7.3</p> <p>Демонстрирует уровень физической подготовленности,</p>	<p>Контрольные упражнения и тесты по физической подготовленности</p>

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
	необходимый для социальной жизни и будущей профессиональной деятельности.	

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Практический раздел реализуется в виде учебно-тренировочных, методико – практических занятий. Обучающиеся выполняют комплексы физических упражнений и двигательных действий под контролем преподавателя, совершенствуя двигательные умения и навыки, развивая двигательный опыт и физические качества: координацию, силу, выносливость, быстроту, гибкость.

### *Примерные практические задания:*

1. Преодоление дистанции 1-2 км спортивной ходьбой (бегом)
2. Выполнение комплекса общеразвивающих упражнений
3. Выполнение комплекса степ-аэробики
4. Бросок баскетбольного мяча в кольцо со штрафной линии
5. Подвижная игра «Голова дракона»
6. Упражнения с отягощениями для мышц плечевого пояса
7. Упражнения на развитие гибкости тазобедренного сустава

## 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

Целью тестирования физической подготовленности в избранном виде двигательной активности является закрепление, углубление и систематизация знаний, умений и двигательных навыков студентов, полученных на занятиях и в процессе самостоятельной работы; для определения уровня физической подготовленности используются контрольные задания по дисциплине «Элективные курсы по физической культуре и спорту» - контрольные упражнения.

Примеры контрольных упражнений:

### **Контрольные упражнения для оценки физической подготовленности по виду двигательной активности БАСКЕТБОЛ**

1 курс

Контрольное упражнение	Нормативы и оценки	
	Юноши	Девушки

		5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
1.	Прыжок в длину с места (см)	235	225	220	205	190	190	180	170	160	150
2.	Ведение с последующим броском после двух шагов	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
3.	Штрафные броски. Количество попаданий из 10 бросков	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1

**2 курс**

Контрольное упражнение		Нормативы и оценки									
		Юноши					Девушки				
		5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
1.	Перемещения различными способами вокруг штрафной зоны	16,0	16,5	17,5	18,5	19,5	17,5	18,0	18,5	19,5	20,5
2.	Ведение с изменением направления (змейка) с последующим броском после двух шагов	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
3.	Штрафные броски. Количество попаданий из 10 бросков	6	5	4	3	1	6	5	4	3	1

**3 курс**

Нормативы и оценки	
--------------------	--

Контрольное упражнение	Юноши					Девушки				
	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
1. Перемещения различными способами вокруг штрафной зоны	15,5	16,0	17,0	18,0	19,0	17,5	18,0	18,5	19,0	20,0
2. Ведение с изменением направления (змейка) с последующим броском после двух шагов	6	5	3	2	1	6	4	3	2	1
3. Штрафные броски. Количество попаданий из 10 бросков	6	5	4	3	2	6	5	4	3	2

## Требования к выполнению контрольных упражнений по баскетболу

### 1. Прыжок в длину с места. (1 курс)

Прыжок выполняется толчком двумя ногами в соответствующем секторе для прыжков. Место отталкивания должно обеспечивать хорошее сцепление с обувью. Участник принимает ИП: ноги на ширине плеч, ступни параллельно, носки ног перед линией отталкивания. Одновременным толчком двух ног выполняется прыжок вперед. Мах руками допускается.

Измерение производится по перпендикулярной прямой от места отталкивания любой ногой до ближайшего следа, оставленного любой частью тела участника. Участнику предоставляются три попытки. В зачет идет лучший результат.

**Ошибки** (попытка не засчитывается): заступ за линию отталкивания или касание ее; выполнение отталкивания с предварительного подскока; отталкивание ногами поочередно.

### 1. Перемещения различными способами вокруг штрафной зоны. (2 и 3 курс)

По периметру баскетбольной штрафной зоны стандартного размера расставить 4 конуса (по внешним углам зоны). Все перемещения выполнять лицом к противоположному щиту. Высокий старт из-за лицевой линии слева от щита, правая рука на конусе. По сигналу начинать перемещения приставным шагом в защитной стойке правым боком (коснуться конуса левой рукой), затем вперед до штрафной линии (коснуться конуса левой рукой), затем приставным шагом левым боком в защитной стойке вдоль штрафной линии (коснуться конуса правой рукой), затем спиной вперед до лицевой линии (коснуться конуса правой рукой). Второй круг выполнять в обратном направлении: вперед, правым боком, спиной вперед, левым боком. На каждой смене передвижения – коснуться конуса рукой.

Время выполнения в секундах: от стартового сигнала до последнего касания конуса.

**Ошибки:** Перемещения неуказанным способом, нарушение границ штрафной зоны.

## **2. Ведение с последующим броском после двух шагов.** (1 курс)

Ведение мяча справа и слева от центральной линии с последующим выполнением броска после двух шагов соответствующей рукой. Выполнять по 3 раза с левой и правой стороны. Считается количество попаданий (из 6 бросков). Засчитываются попадания, выполненные без игровых нарушений. Каждый участник выполняет по 3 попытки. Фиксируется лучший результат.

**Ошибки:** Нарушение двушажного ритма (1 или 3 шага), выполнение шагов не в той последовательности, броски в кольцо разноименной рукой, пробежки, нарушения техники ведения.

## **2. Ведение с изменением направления (змейка) с последующим броском после двух шагов.** (2 и 3 курс)

Поставить по 5 конусов с правой и левой стороны площадки (расстояние между конусами 2 метра). Выполнять по 3 раза с левой и правой стороны. Ведение мяча с изменением направления (змейка) дальней рукой от конуса и бросок после двух шагов соответствующей рукой. Считается количество попаданий (из 6 бросков). Засчитываются попадания, выполненные без игровых нарушений. Каждый участник выполняет по 3 попытки. Фиксируется лучший результат.

**Ошибки:** Нарушение двушажного ритма (1 или 3 шага), выполнение шагов не в той последовательности, броски в кольцо разноименной рукой, пробежки, нарушения техники ведения.

## **3. Штрафные броски. Количество попаданий из 10 бросков.**

Выполнить 10 штрафных бросков без игровых нарушений. Попадание с нарушением не засчитывается. Каждый участник выполняет по 3 попытки. Фиксируется лучший результат.

**Ошибки:** Заступ штрафной линии.

Для прохождения промежуточной аттестации по дисциплине студент демонстрирует уровень физической подготовленности, необходимый для социальной жизни и будущей профессиональной деятельности. Тесты по физической подготовленности варьируются с учетом индивидуальных особенностей и состояния здоровья студента. Например,

### **Тесты для оценки физической подготовленности студентов 1-3 курсов специальная медицинская группа**

Контрольное упражнение		Нормативы и оценки									
		Юноши					Девушки				
		5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
1.	Сгибание и разгибание рук в упоре лежа на коленях (девушки), в упоре лёжа (юноши)	35	25	20	10	5	25	20	15	10	5
2.	Поднимание туловища из положения лежа на спине, руки за головой, ноги закреплены	50	40	30	25	20	40	35	30	25	15

	<b>за 1 мин. (девушки и юноши)</b>										
<b>3.</b>	<b>Наклон вперёд стоя на гимнастической скамейке (девушки и юноши)</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>15</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>2</b>
<b>4.</b>	<b>Ходьба 2 км, мин., с (девушки, юноши)</b>	<b>14.00</b>	<b>14.30</b>	<b>15.30</b>	<b>16.00</b>	<b>16.30</b>	<b>16.30</b>	<b>17.30</b>	<b>18.40</b>	<b>20.00</b>	<b>20.30</b>
<b>5.</b>	<b>Прыжки в длину с места, см (девушки, юноши.)</b>	<b>210</b>	<b>205</b>	<b>200</b>	<b>190</b>	<b>180</b>	<b>170</b>	<b>165</b>	<b>160</b>	<b>155</b>	<b>150</b>
<b>6.</b>	<b>Подтягивание (юноши) количество раз</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

**Обязательный тест –ходьба 2 км и дополнительно 2 теста на выбор студента**

**Требования к выполнению тестов по физической подготовленности**

**для специальной медицинской группы**

**1. Сгибание и разгибание рук в упоре лежа на коленях (девушки), в упоре лёжа (юноши)**

Исходное положение: примите упор лежа на плоскости, поставьте руки на ширине плеч, кисти смотрят вперед, локти разведены, но не больше, чем на 45 гр., плечи, корпус и бедро выстроены в прямую линию, стопы упираются прямо в плоскость.

**Ошибки:**

- прикосновение к полу бедрами или тазом
- отсутствие прямой линии от плеч до туловища;
- не было фиксации с исходной позиции
- поочередное разгибание рук;
- разведение локтей в стороны больше, чем на 45 гр.

## **2. Поднимание туловища из положения лежа на спине, руки за головой, ноги закреплены (девушки и юноши)**

Поднимание туловища из положения лежа выполняется из ИП: лежа на спине на гимнастическом мате, руки за головой, пальцы сцеплены в «замок», лопатки касаются мата, ноги согнуты в коленях под прямым углом, ступни прижаты партнером к полу. Участник выполняет максимальное количество подниманий за 1 мин., касаясь локтями бедер (коленей), с последующим возвратом в ИП.

Засчитывается количество правильно выполненных подниманий туловища. Для выполнения тестирования создаются пары, один из партнеров выполняет упражнение, другой удерживает его ноги за ступни и голени. Затем участники меняются местами.

### **Ошибки:**

- отсутствие касания локтями бедер (коленей);
- отсутствие касания лопатками мата;
- пальцы рук за головой разомкнуты;
- смещение таза.

## **3. Наклон вперед стоя на гимнастической скамейке (девушки и юноши)**

Наклон вперед из положения стоя с прямыми ногами выполняется из ИП: стоя на полу или гимнастической скамье, ноги выпрямлены в коленях, ступни ног расположены параллельно на ширине 10 - 15 см.

При выполнении испытания (теста) на полу участник по команде выполняет два предварительных наклона. При третьем наклоне касается пола пальцами или ладонями двух рук и фиксирует результат в течение 2 с.

При выполнении испытания (теста) на гимнастической скамье по команде участник выполняет два предварительных наклона, скользя пальцами рук по линейке измерения. При третьем наклоне участник максимально сгибается и фиксирует результат в течение 2 с. Величина гибкости измеряется в сантиметрах. Результат выше уровня гимнастической скамьи определяется знаком «-», ниже - знаком «+».

### **Ошибки:**

- сгибание ног в коленях;
- фиксация результата пальцами одной руки;
- отсутствие фиксации результата в течение 2 с.

## **4. Ходьба 2 км.**

Положение корпуса прямое, плечи расслаблены и расправлены немного отведены назад и вниз, голова приподнята, живот подтянут. Движение рук и ног согласованы.

### **Ошибки:**

- нога ставится на опору недостаточно выпрямленной в коленном суставе;
- нога ставится на опору не с пятки;
- руки недостаточно согнуты в локтях;
- движения рук пассивные и не по полной амплитуде.

### **5. Прыжок в длину с места толчком двумя ногами**

Прыжок в длину с места толчком двумя ногами выполняется в соответствующем секторе для прыжков. Место отталкивания должно обеспечивать хорошее сцепление с обувью. Участник принимает исходное положение (далее - ИП): ноги на ширине плеч, ступни параллельно, носки ног перед линией измерения. Одновременным толчком двух ног выполняется прыжок вперед. Мах руками разрешен. Измерение производится по перпендикулярной прямой от линии измерения до ближайшего следа, оставленного любой частью тела участника. Участнику предоставляются три попытки. В зачет идет лучший результат.

#### **Ошибки:**

- заступ за линию измерения или касание ее;
- выполнение отталкивания с предварительного подскока;
- отталкивание ногами разновременно.

### **6. Подтягивание из вися на высокой перекладине**

Участник висит хватом сверху, при этом кисти рук расположены на ширине плеч. Ноги и туловище выпрямлены. Ступни должны быть сведены вместе, а ноги при этом не касаются пола.

#### **Ошибки:**

- выполнение упражнения рывками;
- сильное размахивание ногами;
- подбородок не поднимается выше перекладины;
- нет фиксации на 0,5 с;
- происходит поочередное сгибание рук.

Студенты, временно освобожденные по состоянию здоровья от практических занятий, выполняют индивидуальные проектные задания по темам:

#### **1 курс:**

1. Оценка физического развития и функциональной подготовленности
2. Диагноз и краткая характеристика заболевания студента
3. Корригирующая гимнастика для глаз
4. Влияние физических упражнений на организм и здоровье студента
5. Характеристика форм самостоятельных занятий
6. Методика составления комплексов ЛФК при различных заболеваниях
7. Составление комплекса общеразвивающих упражнений
8. Двигательная активность студента

#### **2 курс:**



1. Организация спортивно - массовых и оздоровительных мероприятий
2. Основы судейства (секретариата) в проведении спортивных соревнований и праздников.
3. Характеристики упражнений и их подбор для составления комплекса лечебной гимнастики.
4. Физическая подготовленность студентов 4 функциональной группы.

3 курс:

1. Самоконтроль занимающихся физическими упражнениями. Дневник самоконтроля
2. Физические упражнения. Методика подбора индивидуальных видов двигательной активности.
3. Профессионально-прикладная физическая подготовка (ППФП) студентов. Профессиограмма.
4. Утомление и восстановление человека. Треккер здоровых привычек.
5. Физическая культура и умственный труд.
6. Средства физической культуры в регулировании работоспособности.
7. Основы оздоровительной тренировки для людей с отклонениями в здоровье.
8. Итоговый самоконтроль занимающихся физическими упражнениями. Подведение итогов ведения дневника самоконтроля за учебный год.

Критерии оценивания:

«зачтено» - задание выполнено и оформлено полностью в соответствии с требованиями, отражены все компоненты заданий.

«не зачтено» - задание выполнено и оформлено с ошибками, не раскрыто содержание выделенных в заданиях компонентов.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно	зачтено	71-85

	профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	использовать информацию из самостоятельно найденных источников и продемонстрировать на практике полученные умения и навыки		
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Демонстрация в пределах задач курса практически контролируемого материала	зачтено	55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		не зачтено	Менее 55

## **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### **Основная литература**

1. Физическая культура и спорт. Прикладная физическая культура и спорт: учебно-методическое пособие / сост. С. А. Дорошенко, Е. А. Дергач. - Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2019. - 56 с. - ISBN 978-5-7638-4027-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1816527> (дата обращения: 21.03.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. Оздоровительно-реабилитационная физическая культура студентов специальной медицинской группы вуза. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1865089> (дата обращения: 31.03.2022). – Режим доступа: по подписке.
3. Филиппова, Ю. С. Физическая культура: учебно-методическое пособие / Ю. С. Филиппова. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 201 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-015719-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1361807> (дата обращения: 21.03.2022). – Режим доступа: по подписке.
4. Фитнес-аэробика : учебно-методическое пособие для студентов высших учебных заведений / Е. В. Серженко, С. В. Плетцер, Т. А. Андреев, Е. Г. Ткачева. - Волгоград : ФГБОУ ВПО Волгоградский ГАУ, 2015. - 76 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/615114> (дата обращения: 31.03.2022). – Режим доступа: по подписке.

### **Дополнительная литература**

1. Физическая культура: учеб. и практикум для приклад. бакалаврита/ А. Б. Муллер [и др.]; [М-во образования и науки РФ], Сиб. Федер. ун-т. - Москва: Юрайт, 2016. - 1 online, 424 с.: ил., табл.. - (Бакалавр. Академический курс). - Библиогр.: с. 421-424. - Лицензия до 30.12.2019. - ISBN 978-5-9916-6090-7: Б.ц. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС Юрайт(1) Свободны: ЭБС Юрайт(1)
2. Гилев, Г. А. Физическое воспитание студентов: учебник / Г. А. Гилев, А. М. Каткова. - Москва : МПГУ, 2018. - 336 с. - ISBN 978-5-4263-0574-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1341058> (дата обращения: 21.03.2022). – Режим доступа: по подписке.

3. Каргин, Н. Н. Теоретические основы здоровья человека и его формирования средствами физической культуры и спорта : учебное пособие / Н.Н. Каргин, Ю.А. Лаамарти. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 243 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1070927. - ISBN 978-5-16-015939-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1070927> (дата обращения: 31.03.2022). – Режим доступа: по подписке.
4. Коваль, В. И. Гигиена физического воспитания и спорта: учеб. для вузов/ В. И. Коваль, Т. А. Родионова. - 2-е изд., стер.. - Москва: Академия, 2013. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM), 314, [2] с.. - Библиогр. в конце гл.. - Лицензия до 31.12.2020 г.. - ISBN 978-5-7695-9766-4: 2733.78, р. Имеются экземпляры в отделах: всего 2: ЭБС Кантиана(1), ч.з.N1(1) Свободны: ЭБС Кантиана(1), ч.з.N1(1)
5. Лечебная физическая культура при терапевтических заболеваниях : учебное пособие / Т.В. Карасёва, А.С. Махов, А.И. Замогильнов, С.Ю. Толстова. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 158 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1042644. - ISBN 978-5-16-015592-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1042644> (дата обращения: 31.03.2022). – Режим доступа: по подписке.
6. Лечебная физическая культура при различных заболеваниях позвоночника у студентов специальной медицинской группы : учебное пособие / В. Ф. Прядченко, М. Д. Кудрявцев, А. С. Сундуков [и др.]. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2018. - 90 с. - ISBN 978-5-7638-3973-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1816561> (дата обращения: 31.03.2022). – Режим доступа: по подписке.
7. Румянцева О. В. Подвижные игры: учеб.-метод. пособие / О. В. Румянцева, Е. В. Конеева; Рос. гос. ун-т им. И. Канта. - Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2007. - 80 с. : ил. - Библиогр.: с.71 (15 назв.) . - ISBN 978-5-88874-820-6: 19.01 р. - Текст: непосредственный.

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантиана (<https://elib.kantiana.ru/>)

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;

- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения практических занятий используются специальные помещения (спортивные залы, стадион, плавательный бассейн), оснащенные специализированным спортивным оборудованием и инвентарем.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

«Бухгалтерский учёт»

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель:** (Клочко С.Н., к.э.н., доцент

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурьжова Л.В.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Наименование дисциплины «Бухгалтерский учёт».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1 Наименование дисциплины: «Бухгалтерский учёт»

Цель дисциплины: формирование компетенции обучающегося в области методологии, организации и методики бухгалтерского финансового учета деятельности коммерческих организаций, использования учетной информации в принятии управленческих решений.

## 2 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
<b>ОПК-2</b> Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем	ОПК-2.1 Знание современных методов сбора, обработки и анализа данных с использованием интеллектуальных информационно-аналитических систем ОПК-2.2 Осуществляет сбор, обработку и анализ данных на основе использования современных технологий ОПК-2.3 Применяет современный инструментарий для решения профессиональных управленческих задач	<b>Знать:</b> - теоретические основы бухгалтерского учета; - организацию бухгалтерского учета на предприятии; - нормативное регулирование бухгалтерского учета. <b>Уметь:</b> - осуществлять сбор, обработку и анализ данных для формирования учетных и отчетных документов; - правильно идентифицировать, оценивать, классифицировать и систематизировать на бухгалтерских счетах отдельные хозяйственные операции. <b>Владеть:</b> навыками самостоятельного применения теоретических основ и принципов бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности при решении управленческих задач
<b>ОПК-5</b> Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ	ОПК-5.1 Знание цифровых технологий, современных программных продуктов ОПК-5.2 Использует цифровые технологии, современные программные продукты в процессе решения задач менеджмента и маркетинга, использует инструменты аналитики больших данных для анализа данных и составления аналитической отчетности ОПК-5.3 Применяет цифровые технологии, современные программные продукты при реализации задач менеджмента и маркетинга	<b>Знать:</b> - нормативное регулирование бухгалтерского учета; и отчетности; - содержание и порядок учета активов, капитала и обязательств; - основы составления бухгалтерской (финансовой) отчетности <b>Уметь:</b> - отражать хозяйственные операции в учетных регистрах; - формировать и использовать бухгалтерскую (финансовую) отчетность для обоснования управленческих решений - <b>Владеть:</b> навыками самостоятельного применения бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности при решении профессиональных задач

## 3 Место дисциплины в структуре образовательной программы



Дисциплина «Бухгалтерский учёт» (Б1.О.20) представляет собой дисциплину обязательной части блока дисциплин подготовки студентов в 6-м семестре по направлению «Менеджмент» (профиль «Маркетинг»).

#### 4 Виды учебной работы по дисциплине

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

#### 5 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Теоретические основы бухгалтерского учета	Сущность бухгалтерского учета: содержание, цель, задачи и роль в управлении экономикой предприятия. Предмет бухгалтерского учета и его объекты. Метод бухгалтерского учета и его элементы. Основы технологии и организации бухгалтерского учета на предприятии. Учетная политика предприятия. Нормативно-правовая база бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности.
2	Бухгалтерский финансовый учет	Учет внеоборотных активов предприятия Учет оборотных активов предприятия Учет капитала предприятия Учет финансовых результатов предприятия Учет обязательств предприятия
3	Бухгалтерская (финансовая) отчетность в маркетинговой деятельности	Состав бухгалтерской (финансовой) отчетности. Бухгалтерский баланс. Отчет о финансовых результатах. Приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Подготовка бухгалтерской (финансовой) отчетности для отдельного предприятия. Признание и оценка показателей отдельных статей бухгалтерской (финансовой) отчетности

## **6 Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы**

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

*Тема 1 Теоретические основы бухгалтерского учета*

Сущность бухгалтерского учета: содержание, цель, задачи и роль в управлении экономикой предприятия. Предмет бухгалтерского учета и его объекты. Метод бухгалтерского учета и его элементы. Основы технологии и организации бухгалтерского учета на предприятии. Учетная политика предприятия. Нормативно-правовая база бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности

*Тема 2 Учет внеоборотных активов предприятия*

Учет материальных внеоборотных активов, их классификация и оценка. Порядок начисления и учета амортизации основных средств. Учет нематериальных активов и их оценка. Порядок начисления и учета амортизации нематериальных активов. Учет резервов под обесценение вложений в ценные бумаги. Учет долгосрочных финансовых инструментов

*Тема 3 Учет оборотных активов предприятия*

Учет кассовых операций предприятия. Безналичные формы расчетов. Учет операций на расчетном, валютном и специальных счетах. Учет запасов предприятия. Учет краткосрочных финансовых инструментов. Учет производственных затрат. Учет и оценка готовой продукции

*Тема 4 Учет капитала предприятия*

Учет уставного капитала предприятия. Учет добавочного капитала. Учет резервного капитала. Учет резервов. Резервы и события после отчетной даты

*Тема 5 Учет финансовых результатов предприятия*

Выручка от продаж: определение, условия признания, особенности бухгалтерского учета. Представление финансовых результатов. Учет финансовых результатов от продаж. Учет финансовых результатов от прочих доходов и расходов. Учет общего финансового результата. Учет нераспределенной прибыли (непокрытого убытка).

*Тема 6 Учет обязательств предприятия*

Порядок начисления заработной платы и расчета удержаний из заработной платы работников. Учет кредитов и займов. Учет кредиторской задолженности предприятия. Особенности расчетов с бюджетом по налогам и с государственными внебюджетными фондами по обязательному страхованию.

*Тема 7 Состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности*

Бухгалтерский баланс. Отчет о финансовых результатах. Приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Подготовка бухгалтерской (финансовой) отчетности для отдельного предприятия. Признание и оценка показателей отдельных статей бухгалтерской (финансовой) отчетности

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

*Тема 1 Теоретические основы бухгалтерского учета.*

Вопросы для рассмотрения: Виды хозяйственного учета. Внутренние и внешние пользователи бухгалтерской информации. Законодательное и нормативное регулирование бухгалтерского учета в РФ. Содержание понятия «метод бухгалтерского учета». Документирование хозяйственных операций как один из важнейших элементов метода бухгалтерского учета. Инвентаризация как элемент метода бухгалтерского учета. Сущность и значение стоимостного измерения объектов бухгалтерского учета. Виды оценок, применяемые в бухгалтерском учете. Назначение и структура бухгалтерских счетов.

Двойная запись хозяйственных операций на балансовых счетах. Организационные формы бухгалтерской службы. Права и обязанности главного бухгалтера.

*Тема2 Учет внеоборотных активов предприятия.*

Вопросы для рассмотрения: Определение оценки основных средств в зависимости от источника их поступления. Порядок и способы начисления и учета амортизации основных средств. Учет списания, продажи и прочего выбытия основных средств. Учет поступления нематериальных активов и их оценка. Порядок начисления и учета амортизации нематериальных активов, определение срока их амортизации. Учет списания, продажи и прочего выбытия нематериальных активов.

*Тема3 Учет оборотных активов предприятия.*

Вопросы для рассмотрения: Порядок ведения и отражения в учете кассовых операций. Учет операций на расчетном, валютном и прочих счетах. Учет поступления материалов. Учет отпуска материалов в производство. Учет продажи и прочего выбытия материалов. Учет затрат на производство и издержек обращения. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) и издержек обращения. Учет затрат на производство и определение фактической себестоимости продукции (работ, услуг). Характеристика счетов по учету затрат на производство. Учет готовой продукции: учет выпуска и ее оценка. Учет отгрузки готовой продукции. Учет расходов на продажу продукции. Учет продажи продукции (работ, услуг). Понятие, классификация и оценка финансовых вложений. Общий порядок учета финансовых вложений. Учет финансовых вложений в ценные бумаги. Учет резервов под обесценение вложений в ценные бумаги.

*Тема4 Учет капитала предприятия*

Вопросы для рассмотрения: Понятие и состав собственных источников предприятия. Решение задач по учету уставного капитала, добавочного капитала, резервного капитала предприятия

*5 Учет финансовых результатов предприятия*

Вопросы для рассмотрения: Решение задач по учету финансовых результатов от продаж; учету финансовых результатов от прочих доходов и расходов; учету общего финансового результата; учет нераспределенной прибыли (непокрытого убытка).

*Тема6 Учет обязательств предприятия*

Вопросы для рассмотрения: Учет кредитов и займов у заемщика. Учет процентов по кредитам и займам. Учет кредитов и займов у займодавца. Учет личного состава работников и использования рабочего времени. Порядок начисления заработной платы и других видов оплаты. Расчет удержаний из заработной платы работников. Расчет взносов во внебюджетные фонды. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками. Учет расчетов с подотчетными лицами. Учет расчетов с учредителями. Учет расчетов с разными дебиторами и кредиторами. Учет расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами

*Тема7 Состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности*

Вопросы для рассмотрения: Концепция бухгалтерской (финансовой) отчетности в России и международной практике. Понятие бухгалтерской финансовой отчетности. Назначение бухгалтерской финансовой отчетности. Порядок составления и представления бухгалтерских отчетов

Требования к самостоятельной работе студентов

1. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам: Теоретические основы бухгалтерского учета; Учет внеоборотных активов предприятия; Учет оборотных активов предприятия; Учет капитала предприятия; Учет финансовых результатов предприятия; Учет обязательств предприятия; Состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности.

2. Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, подготовку рефератов, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам:

Теоретические основы бухгалтерского учета; Учет внеоборотных активов предприятия; Учет оборотных активов предприятия; Учет капитала предприятия; Учет финансовых результатов предприятия; Учет обязательств предприятия.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7 Методические рекомендации по видам занятий**

**Лекционные занятия.**

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

**Практические и семинарские занятия.**

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

**Самостоятельная работа.**

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных

работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8 Фонд оценочных средств

### 8.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Теоретические основы бухгалтерского учета	ОПК-2 ОПК-5	реферат кейс-задача
Бухгалтерский финансовый учет	ОПК-2 ОПК-5	решение задач
Бухгалтерская (финансовая) отчетность в маркетинговой деятельности	ОПК-2 ОПК-5	тестирование решение задач
	ОПК-2 ОПК-5	Экзамен

### 8.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Типовые задания практических, контрольных работ:

*Тема 1 Теоретические основы бухгалтерского учета*

#### **Темы рефератов**

Тема 1. Характеристика базовых принципов бухгалтерского учета

Тема 2. Критерии признания имущества, кредиторской задолженности, дохода, расхода в бухгалтерской (финансовой) отчетности

Тема 3. Характеристика и практическое проявление принципа (допущения) временной определенности фактов хозяйственной деятельности

Тема 4. Особенности концепции развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу

Тема 5. Необходимость и цели реформирования бухгалтерского учета в России

Тема 6. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в РФ

*Пример кейса:*

## КЕЙС-ЗАДАЧА №1

Создается условное предприятие:

**ООО «Сервис» - профессиональная компания в сфере отопления и водоснабжения;** выполняет следующие виды работ и предлагает клиентам следующие услуги и материалы:

- монтаж систем отопления, холодного водоснабжения, горячего водоснабжения;
- канализации жилых, общественных, административных зданий, производственных цехов;
- монтаж и наладку систем вентиляции;
- монтаж внешних инженерных сетей;
- монтаж котельных;
- монтаж трубопроводов сжатого воздуха.

ООО «Сервис» также оказывает услуги:

- доставка материалов к объекту строительства;
- аренда экскаватора;
- аренда автомобиля с краном манипулятором;
- аренда инструмента для работы с полимерными трубопроводами;
- технические консультации по инженерным системам.

Для данного предприятия разработать учетную политику, в которой предусмотреть два раздела (1 – Организационно-технический раздел; 2 - Методический раздел) и приложения.

В Организационно-техническом разделе необходимо определить:

- организацию ведения бухгалтерского учета на предприятии (основные законодательные и нормативные документы, регламентирующие учет; наличие бухгалтерской службы, главного бухгалтера, бухгалтеров и т.п.);

- форму бухгалтерского учета (журнально-ордерная, мемориально-ордерная, Журнал-Главная, упрощенная, автоматизированная и т.п.) и технологию обработки учетной информации (вручную или с использованием IT-технологий); в приложении привести укрупненную схему документооборота, с указанием основных форм учетных регистров;

- формы первичных документов по поступлению, движению и списанию основных средств предприятия (привести в приложении);

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, включая аналитические счета для учета основных средств предприятия.

В Методическом разделе определить:

- методы оценки активов и обязательств предприятия;

- метод признания доходов и расходов (кассовый метод или метод начисления) с кратким обоснованием;

- метод начисления амортизации основных средств с кратким обоснованием.

Дополнительно: дать аргументированный ответ на вопрос, **на какие финансово-управленческие решения повлияет выбор метода начисления амортизации основных средств.**

### *Тема 2 Учет внеоборотных активов предприятия*

Типовые контрольные задания к теме 2:

**Задание 1.** Организация ввела в эксплуатацию конвейерную линию, первоначальная стоимость которой составила 300 тыс.руб., и установила срок службы объекта – 5 лет. Произвести расчеты годовой и накопленной суммы амортизации, а также остаточной стоимости объекта на конец каждого года, если учетной политикой организации предусмотрено при начислении амортизации использовать:

- 1) линейный способ;

- 2) способ уменьшаемого остатка (коэффициент ускорения 3);
- 3) способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- 4) способ списания стоимости пропорционально объему продукции (объем выпуска продукции за 5 лет составит 30 тыс.шт., в т.ч. 1 год – 6 тыс.шт., 2 год – 8 тыс.шт., 3 и 4 годы – 4 тыс.шт., 5 год – 8 тыс.шт.

**Задание 2.** На основе данных для выполнения задачи отразить на счетах бухгалтерского учета хозяйственные факты (операции).

Общество в соответствии с лицензионным договором списывает с баланса проданный объект нематериальных активов остаточной стоимостью 100 тыс.руб. Сумма накопленной амортизации за период эксплуатации объекта 10 тыс.руб. В пользу посредника начислено вознаграждение за оказанные услуги по продаже объекта 500 руб. Выставлен счет покупателю за проданные нематериальные активы 150 тыс.руб. (кроме того НДС 18% - ?), который был оплачен в безналичном порядке. Определить результат от выбытия объекта.

**Задание 3.** На основе данных для выполнения задачи отразить на счетах бухгалтерского учета хозяйственные факты (операции).

Общество приобретает по договору поставки производственное оборудование. Установленная договором стоимость оборудования составляет 590 тыс.руб., в т.ч. НДС 18% – ?. Дополнительно принят к оплате счет консалтинговой организации за оказанные консультационные услуги по выбору оборудования в сумме 1770 руб., в т.ч. НДС 18% – ?. Перечислена с расчетного счета сумма задолженности поставщику оборудования и консалтинговой организации на основании выставленных счетов. По решению комиссии производственное оборудование принято к учету в составе основных средств.

#### *Тема 7 Состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности*

Типовые контрольные задания к теме 7:

**Задание 1.** На основе данных для выполнения задачи отразить на счетах бухгалтерского учета хозяйственные факты (операции).

По итогам года на основании общего собрания учредителей начислены учредителям доходы от долевого участия в деятельности организации:

- юридическому лицу – 100 тыс.руб.;
- физическому (стороннему) лицу – 50 тыс.руб.;
- физическому лицу (работнику) – 30 тыс.руб.

Произведена выплата доходов учредителям: юридическому лицу перечислено с расчетного счета, физическим лицам выплачено из кассы с удержанием в бюджет налога на доходы физических лиц.

**Задание 2.** На основе данных для выполнения задачи отразить на счетах бухгалтерского учета хозяйственные факты (операции).

По результатам инвентаризации в торговой организации выявлена недостача товаров 500 руб. (согласно учетной политике учет товаров ведется в покупных ценах) и излишки тары на 80 руб. Недостача вызвана физико-химическими свойствами товаров и бухгалтером составлен расчет естественной убыли товаров при хранении в сумме 300 руб. по учетным ценам. Решением руководителя организации недостача сверх норм естественной убыли была отнесена на материально ответственное лицо с возмещением причиненного ущерба по продажной цене товара в размере 235 руб. Виновное лицо погасило недостачу путем внесения денежных средств в кассу.

1. На основе какого финансового отчета рассчитываются показатели ликвидности предприятия?
  - а) Отчет о финансовых результатах.
  - б) Бухгалтерский баланс.**
  - в) Отчет о движении денежных средств.
  - г) Отчет об изменениях капитала.
  
2. В каком финансовом отчете отражаются результаты деятельности предприятия?
  - а) Отчет о финансовых результатах.**
  - б) Бухгалтерский баланс.
  - в) Отчет о движении денежных средств.
  - г) Отчет об изменениях капитала.
  
3. К внешним пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности относятся
  - а) поставщики**
  - б) администрация
  - в) инвесторы**
  - г) менеджеры
  
4. В пассиве баланса отражается
  - а) материально-производственные запасы
  - б) кредиторская задолженность**
  - в) расходы будущих периодов
  - г) основные средства
  
5. Операция «В кассу получены денежные средства с расчётного счёта» относится к типу:
  - а) первому (активные пермутации)**
  - б) второму (пассивные пермутации)
  - в) третьему (положительные модификации)
  - г) четвёртому (отрицательные модификации)
  
6. Валюта баланса - это
  - а) итоговая сумма по балансовым статьям актива или пассива**
  - б) наличие валюты в кассе организации
  - в) остаток денежных средств на валютном счёте организации
  - г) разность между полученной и израсходованной валютой
  
7. Измерителями отражения данных в бухгалтерской (финансовой) отчётности являются:
  - а) стоимостные**
  - б) натуральные
  - в) трудовые
  - г) натуральные и денежные

### **8.3 Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

#### **Примерный перечень вопросов к экзамену:**

1. Нормативное регулирование бухгалтерского учета.
2. Цель, задачи и функции бухгалтерского финансового учета.
3. Предмет и метод бухгалтерского финансового учета.
4. Отличительные признаки бухгалтерского учета (финансового и управленческого).  
Понятие налогового учета.
5. Принципы ведения бухгалтерского финансового учета.



6. Формирование бухгалтерской службы.
7. Учетная политика организации.
8. Порядок формирования уставного капитала.
9. Учет формирования уставного капитала.
10. Учет изменения уставного капитала.
11. Учет резервного и добавочного капитала.
12. Характеристика вложений во внеоборотные активы.
13. Понятие и оценка основных средств.
14. Документальное оформление и учет поступления основных средств.
15. Документальное оформление и учет выбытия основных средств.
16. Учет амортизации основных средств.
17. Учет восстановления основных средств.
18. Особенности учета нематериальных активов.
19. Понятие и оценка материально-производственных запасов.
20. Документальное оформление и учет поступления материалов.
21. Документальное оформление и учет выбытия материалов. Учет списания дополнительных затрат (транспортно-заготовительных расходов).
22. Учет выпуска готовой продукции.
23. Особенности учета товаров в торговых организациях.
24. Организация аналитического учета материально-производственных запасов и обеспечение их сохранности.
25. Учет денежных средств в кассе организации.
26. Учет денежных документов и переводов в пути.
27. Учет операций на расчетных и прочих счетах в банке.
28. Особенности учета денежных средств и операций в иностранной валюте.
29. Понятие и оценка финансовых вложений.
30. Учет финансовых вложений.
31. Особенности учета долговых ценных бумаг.
32. Характеристика видов и форм оплаты труда. Документальное оформление и расчет заработной платы и иных доходов работника.
33. Учет удержаний из заработной платы работника.
34. Синтетический и аналитический учет расчетов с персоналом по оплате труда.
35. Учет расчетов с подотчетными лицами.
36. Учет расчетов с персоналом по прочим операциям.
37. Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками.
38. Учет расчетов с покупателями и заказчиками.
39. Учет расчетов по кредитам и займам.
40. Учет расчетов по налогам и сборам в бюджет.
41. Учет расчетов по налогу на добавленную стоимость.
42. Учет расчетов по налогу на прибыль.
43. Учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению.
44. Учет расчетов с учредителями.
45. Учет расчетов с разными дебиторами и кредиторами.
46. Учет внутрихозяйственных расчетов.
47. Понятие финансового результата. Классификация и порядок признания доходов и расходов.
48. Понятие издержек производства. Классификация затрат на производство.
49. Учет прямых и косвенных затрат.
50. Калькулирование себестоимости и определение фактической себестоимости продукции (работ, услуг).
51. Особенности учета расходов на продажу.
52. Учет доходов и расходов от обычной деятельности.

53. Учет прочих доходов и расходов.
54. Учет расходов и доходов будущих периодов. Учет прочих резервов.
55. Учет оценочных резервов.
56. Учет конечного финансового результата и определение налогооблагаемой прибыли. Закрытие отчетного года.
57. Учет нераспределенной прибыли (непокрытого убытка).
58. Принципы составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.
59. Нормативно-правовое регулирование бухгалтерской (финансовой) отчетности.
60. Порядок и принципы формирования бухгалтерского баланса
61. Порядок и принципы формирования отчета о финансовых результатах
62. Порядок и принципы формирования отчета о движении денежных средств

#### **8.4 Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания**

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степенью самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо	71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно	55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков	удовлетворительного уровня	неудовлетворительно	Менее 55

## **9 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

### **Основная литература**

1. Бухгалтерский учет : учебник / под ред. проф. В.Г. Гетьмана. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 601 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <http://new.znanium.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — [www.dx.doi.org/10.12737/22821](http://www.dx.doi.org/10.12737/22821). - ISBN 978-5-16-011561-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/996140>

### **Дополнительная литература**

1. Бухгалтерский учет: сб. задач/ Рос. гос. ун-т им. И. Канта; [сост. С. Н. Ключко]. - Калининград: РГУ им. И. Канта, 2009.
2. Ключко, С. Н. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие/ С. Н. Ключко; Рос. гос. ун-т им. И. Канта. - Калининград: РГУ им. И. Канта, 2010.
3. Бухгалтерский (финансовый) учет [Электронный ресурс]: учеб. пособие для бакалавров вузов/ В. П. Астахов; Рос. гос. экон. ун-т. - 10-е изд., перераб. и доп.. - М.: Юрайт, 2012.

## **10 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания;
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций;
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы;
- ЭБС Лань книги, журналы;
- ЭБС Консультант студента;
- ПРОСПЕКТ ЭБС;
- ЭБС ZNANIUM.COM;
- РГБ Информационное обслуживание по МБА;
- БЕН РАН;
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>).

## **11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

## **12 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Экономическая теория»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель:** Алиева Иноббат Акрамовна, кандидат экономических наук, доцент.  
Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Экономическая теория».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Экономическая теория».

**Целью дисциплины** являются формирование у обучающихся способностей к выполнению определенных видов деятельности, призванных дать студентам фундаментальные знания концепций и категорий современной экономической теории, закономерностей функционирования рыночной экономики и поведения ее субъектов, механизмов формирования цен и объемов производства на различных типах рынков, взаимосвязи и динамики объемов национального производства, инфляции, занятости и других макроэкономических агрегатов; сформировать методологическую основу для изучения специальных теоретических и прикладных курсов программы, базирующихся на экономической теории; ознакомить студентов с результатами современных научных исследований российских и зарубежных ученых в области экономической науки, микро- и макроэкономического анализа; развивать у студентов способность вырабатывать собственную позицию по актуальным теоретическим проблемам экономической науки и ее практическим приложениям в области экономической политики и развития российского предпринимательства; формировать у студентов навыки аналитической деятельности в области прикладных аспектов экономической теории, умение проводить самостоятельные научные исследования и обобщать полученные результаты, формулировать и обосновывать аргументы в защиту собственной позиции; осуществлять профессиональное общение и коммуникации по вопросам организации и управления собственной профессиональной деятельностью.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-1. Способен решать профессиональные задачи на основе знания (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	ОПК-1.1 Понимает ключевые концепции менеджмента, функций менеджмента и принципов функционирования организаций с учетом их внутренней и внешней среды ОПК-1.2 Применяет современный инструментарий реализации основополагающих функций менеджмента ОПК-1.3 Способен оценивать влияние факторов внутри и вовне организации на ее управление	<b>Знать:</b> основы экономических, организационных и управленческих теорий в объеме, необходимом для успешной профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> – использовать знание экономической, организационной и управленческой теорий в профессиональной деятельности; – осуществлять постановку профессиональных задач, используя категориальный аппарат экономической, организационной и управленческой наук <b>Владеть:</b> применять инструментарий экономико-математического моделирования для постановки и решения типовых задач выявления причинно-следственных связей и оптимизации деятельности объекта управления



### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Экономическая теория» представляет собой дисциплину базовой части блока дисциплин подготовки студентов.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Введение в курс экономической теории	Основные этапы и предпосылки развития экономической науки. Предмет и основные методы изучения экономической теории. Принципы экономической теории. Основные модели экономической теории. Альтернативные издержки. Выбор в условиях ограниченности ресурсов.
2	Микроэкономика	Рынок и рыночные отношения: спрос, предложение, рыночное равновесие. Виды рыночного равновесия. Эластичность как основная характеристика спроса и предложения. Виды эластичности спроса и

		предложения, факторы их определяющие. Государственное вмешательство и налоговое бремя, распределение налогового бремени. Теория издержек производства. Основные подходы к определению издержек производства. Издержки в краткосрочном периоде, издержки в долгосрочном периоде. Рыночные структуры и их виды. Конкуренция и ее виды.
3	Макроэкономика	Основные показатели экономической деятельности государства. Основные макроэкономические показатели. Номинальные и реальные показатели. Способы подсчета ВВП. Дефлятор ВВП. ВВП и благосостояние нации. Макроэкономическая нестабильность: безработица и инфляция. Изменение экономических и социальных издержек инфляции и безработицы. Модель совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие. Налоги, фискальная политика государства. Государственный бюджет. Бюджетно-налоговая политика. Деньги и денежный рынок. Денежно-кредитная политика государства.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных лекционных занятий в форме контактной работы:

№	Тематика	Лекция (часов)
1.	Введение в курс экономической теории	2 часа
2.	Основные элементы рынка: спрос, предложение, цена. Рыночное равновесие и его виды	2
3.	Издержки производства. Подходы к определению издержек производства.	2
4.	Рыночные структуры и конкуренция	2
5.	Основные макроэкономические показатели. Реальный и номинальный ВВП, ВВП и благосостояние нации	2
6.	Макроэкономическая нестабильность: инфляция и безработица. Экономические и социальные издержки безработицы	2
7.	Бюджетно-налоговая политика и ее виды	2
8.	Денежно-кредитная политика и ее виды.	2
9.	Итого	16 часов

Рекомендуемая тематика учебных семинарских (практических) занятий в форме контактной работы:

№	Тематика	Семинарские (практические) занятия (часов)
1.	Основные этапы развития экономической мысли. Основные школы экономической теории. Современные школы экономической науки: российский опыт и зарубежная практика	2 часа
2.	Методы и принципы экономической теории. Проблема выбора в условиях ограниченности ресурсов. Модель кривая производственных возможностей.	2 часа
3.	Рыночное равновесие и его виды. Детерминанты спроса и предложения. Эластичность спроса и предложения	2 часа
4.	Издержки в краткосрочном периоде. Издержки в долгосрочном периоде. Эффект масштаба. Графический анализ издержек производства.	2 часа
5.	Рыночные структуры и конкуренция	2 часа
6.	Рынок совершенной конкуренции. Рынок монополистической конкуренции	2 часа
7.	Рынок олигополии, рынок монополии.	2 часа
8.	Основные макроэкономические показатели. Реальный и номинальный ВВП, ВВП и благосостояние нации	2 часа
9.	Макроэкономическая нестабильность: инфляция и безработица. Экономические и социальные издержки безработицы	2 часа
10.	Бюджетно-налоговая политика и ее виды. Бюджет и его уровни. Бюджетный процесс. Налоги и их виды. Функции налогов.	2 часа
11.	Деньги и их функции. Роль денег в экономическом обороте. Денежный рынок. Спрос и предложение денег.	2 часа
12.	Кредит и его экономическое содержание. Виды кредита	
13.	Итого	24 часа

#### Самостоятельная работа студентов

№	Темы СРС	Виды работ	Часов
1.	Школа институционализма. Школа экономики предложения. Междисциплинарный характер современных подходов в экономической науке	Подготовить доклад сообщение. Ответить на вопросы. Конспектирование	10
2.	Аналитическое представление спроса, выведение функции спроса и предложения. Анализ устойчивости рыночного равновесия	Решение задач. Выполнение кейс заданий. Конспектирование	10

3.	Эластичность спроса и предложения. Особенности эластичности в краткосрочном и долгосрочном периодах. Расчет эластичности.	Решение задач. Выполнение индивидуальной работы. Конспектирование	10
4.	Рынок и рыночная конкуренция. Особенности функционирования фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции	Подготовка доклада сообщения. Разбор ситуации. Решение тестовых заданий	10
5.	Макроэкономическая модель функционирования экономической системы	Подготовка доклада сообщения. Конспектирование основных вопросов. Разбор ситуации	10
6.	Закон Оукена и экономические издержки безработицы. Социальные издержки инфляции и безработицы и способы их измерения.	Решение задач. Оценка статистической информации и анализ ситуации.	10
7.	Совокупный спрос и детерминанты его определяющие	Доклад сообщение. Анализ графической интерпретации динамики совокупного спроса	10
8.	Макроэкономическое равновесие в краткосрочном и долгосрочном периодах. Графический анализ	Решение задач. Анализ статистической информации и оценка ситуации	10
9.	Налоги и их функции. Налоговая система государства	Решение задач. Оценка статистической информации и анализ ситуации.	10
10.	Деньги. Функции денег. Денежные агрегаты и денежно-кредитное регулирование	Решение задач. Оценка статистической информации и анализ ситуации.	10
11.	Взаимосвязь денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики государства. Передаточный механизм	Решение задач. Оценка статистической информации и анализ ситуации.	8
12.			118 часов

#### Требования к самостоятельной работе студентов

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную

деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Основные этапы развития экономической мысли. Основные школы экономической теории. Современные школы экономической науки: российский опыт и зарубежная практика	ОПК 1.1.	Конспектирование. Подготовка сообщений. Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций.
Методы и принципы экономической теории. Проблема выбора в условиях ограниченности ресурсов. Модель кривая производственных возможностей.	ОПК 1.2.	Конспектирование. Решение задач. Разработка модели выбора
Рыночное равновесие и его виды. Детерминанты спроса и предложения. Эластичность спроса и предложения	ОПК 1.1.	Конспектирование. Подготовка сообщений. Анализ статистической информации и оценка ситуации
Издержки в краткосрочном периоде. Издержки в долгосрочном периоде. Эффект масштаба. Графический анализ издержек производства.	ОПК 1.3.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
Рыночные структуры и конкуренция	ОПК 1.1., 1.2.	Подготовка доклада сообщения. Решение задач
Рынок совершенной конкуренции. Рынок монополистической конкуренции	ОПК 1.4.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
Рынок олигополии, рынок монополии.	ОПК 1.3.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
Основные макроэкономические показатели. Реальный и	ОПК 1.4.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
номинальный ВВП, ВВП и благосостояние нации		
Макроэкономическая нестабильность: инфляция и безработица. Экономические и социальные издержки безработицы	ОПК 1.1.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
Бюджетно-налоговая политика и ее виды. Бюджет и его уровни. Бюджетный процесс  Налоги и их виды. Функции налогов.	ОПК 1.2.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
Деньги и их функции. Роль денег в экономическом обороте. Денежный рынок. Спрос и предложение денег.	ОПК 1.3.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
Кредит и его экономическое содержание. Виды кредита	ОПК 1.4.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
Основные этапы развития экономической мысли. Основные школы экономической теории. Современные школы экономической науки: российский опыт и зарубежная практика	ОПК 1.3.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

### Тема 1.

1. Изобразите графически и объясните связи, которые могут возникнуть между:

- а) температурой воздуха и простудными заболеваниями;
- б) простудными заболеваниями и спросом на аспирин;
- в) количеством осадков в месяц и числом проданных зонтов;
- г) размером оплаты за обучение и числом студентов в вузе;
- д) известностью и популярностью исполнителя и ценами на его выступление.

В каком из случаев наблюдается прямая, а в каком обратная зависимость между изучаемыми явлениями?

3. Определите утверждения, относящиеся к микро- и макроэкономике:

- а) правительство осуществляет политику либерализации цен;

- б) отсутствие дождей в течение продолжительного времени вызвало в центральных районах России падение урожайности зерновых;
- в) произошло повышение минимального размера оплаты труда;
- г) ликвидация бюджетного дефицита является одним из средств снижения уровня инфляции;
- д) снижение налоговых ставок призвано способствовать оживлению деловой активности в стране;

## Тема 2.

### Задачи и ситуации

1. В экономике производятся сахар и мука. 1 кг сахара производится из 10 кг свеклы, а 1 кг муки – из 2 кг зерна. Имеется 600 кг свеклы и 40 кг зерна.

Найти:

- а) границу производственных возможностей;
- б) производственную возможность, отвечающую полной занятости ресурсов.

2. Граница производственных возможностей задается формулой:

$$y = 19 - x^2. \text{ Найти вмененные издержки продукта при его выпуске} = 10.$$

3. В экономике производится 200 тыс. т молока и 300 тыс. т пшеницы. Альтернативные издержки производства молока = 5. Найти максимально возможный выпуск пшеницы после увеличения выпуска молока на 10%

## Тема 3.

Что из перечисленного ниже может рассматриваться как рыночная деятельность, а что – как нерыночная деятельность:

- а) рекламные объявления в газете;
- б) приготовление пищи в домашних условиях;
- в) предоставление государством пособий по безработице;
- г) закупки государством военной техники;
- д) выращивание овощей на приусадебном участке для собственного потребления;
- е) «блошинный» рынок;
- ж) выращивание клубники на приусадебном участке для продажи.

4. Мы различаем рынки по типу продаваемых товаров:

- а) Рынки потребительских товаров
- б) Рынки средств производства
- в) Рынки труда
- г) Рынки денег и капитала
- д) Особые рынки (биржи и т.д.).

Подберите для каждого рынка не менее 5 наименований товаров и определите, в чем особенность каждого рынка.

## Тема 4.

Задачи:

При цене = 5 у.д.е. объем спроса = 4 шт., а при цене = 7, объем спроса = 8. Чему равна минимальная цена (представьте алгебраическое и графическое решение).

3. Функция рыночного спроса:  $Q_d = 10 - 4P$ . Затем произошло увеличение спроса на 20%. Найти новую функцию спроса и построить график.

4. Фирме необходимо срочно сбыть 800 единиц товара (хранение невозможно). По оценке службы маркетинга, если цена будет более 60 тыс. у.д.е. ни одна единица товара продана не будет. Если же отдать бесплатно, то спрос будет = 1200 штук товара. Определить алгебраически и графически равновесную цену, при которой будет реализован весь товар.



5. Дано:  $Q_d = 1000 - 100P$ ;  $Q_s = 500 + 100P$ . Введен потоварный налог на производителя = 1 у.д.е. с единицы товара. Какие потери от налога понесли производители и потребители? Изобразить ситуацию графически.

#### Тема 5.

1 Цена спроса на товар выражена так:  $P = 200 - 10Q$ , а предложения:  $P = 50 + 5Q$ . Найти равновесную цену аналитически и графически и определить эластичность спроса и предложения в точке равновесия.

2. На рынке установилось равновесие при следующих параметрах:

$P = 4$ ,  $Q = 18$ ;  $E_d = -0,05$ ;  $E_s = +0,1$ . Какая цена равновесия на этот товар установится, если спрос на него вырастет на 10%, а предложение – на 5%, при условии, что функции прямолинейны. Дать алгебраический и графический анализ

Функция спроса на товар:  $P = 940 - 48Q + Q^2$ . Какова эластичность спроса по цене при продаже 10 единиц товара?

4. В первый год производитель продавал в среднем 23 000 единиц

товара в месяц по цене 13 у.д.е. Но в начале следующего года конкурирующая фирма снизила цены на свой аналогичный товар с 15 до

12 у.д.е. Заказы первой фирмы резко упали: с 23 000 ед. до 13 000 ед.

а) Рассчитайте перекрестную эластичность спроса между продукцией конкурирующих фирм в начале первого года.

б) Допустим, что коэффициент эластичности спроса на продукцию у первой фирмы равен  $-2$ . Полагая, что вторая фирма держит цену на уровне  $= 12$  у.д.е., на сколько должна снизить цену первая фирма, чтобы вернуть объем продаж в 23 000 ед.

в) Рекомендуете ли вы первой фирме снизить цену до вычисленной вами величины. Почему да или почему нет?

#### Тема 6.

##### Ситуации и задачи

1. Специалист-механик работал в фирме и зарабатывал

120 тыс. руб. в год. Решив стать фермером, он разработал бизнес-план, согласно которому первоначальный капитал формируется за счет собственных средств в размере 100 тыс. руб. и займа в Сбербанке в сумме 120 тыс. руб. под 20% годовых. По расчетам в первый год выручка будет  $= 310$  тыс. руб. Затраты на сырье, материалы, зарплату наемных работников, аренду техники и т.д. планируются в размере 130 тыс. руб.

Целесообразно ли такое решение с позиции теории альтернативных издержек?

2. Владелец магазина нанимает 2-х продавцов с общим фондом оплаты 150 тыс. руб. в год. Платит ежемесячно 60 тыс. руб. арендной платы. Он вложил в дело собственный капитал в 300 тыс. руб., пожертвовав 30 тыс. руб. годовых, которые бы имел при другом помещении капитала. Свой предпринимательский талант он оценивает в 100 тыс. руб. в год. Крупная торговая фирма предлагает ему место с окладом 200 тыс. руб. в год. Посчитайте величину бухгалтерских и экономических издержек и сделайте выводы.

#### Тема 7.

##### Задачи:

1. Экономика страны характеризуется следующими показателями (в млрд. у.д.е): личные потребительские расходы – 3100, амортизация – 700, косвенные налоги на бизнес – 350, арендная плата – 50, чистые инвестиции – 570, процент – 470, трансфертные платежи – 980, государственные закупки товаров и услуг – 1700, заработная плата наемных работников – 3600, дивиденды – 130, экспорт – 350, нераспределенная прибыль корпораций – 140, доходы от индивидуальных вложений

– 500, налоги на прибыль корпораций – 250, взносы на социальное страхование – 530, индивидуальные налоги – 690, импорт – 230.

Определить ВВП по расходам и доходам, ЧВП, НДС, личный доход, личный располагаемый доход.

2. Экономика страны характеризуется следующими показателями (в млрд. у.д.е.): ВВП – 480, инвестиции валовые – 80, инвестиции чистые – 30, потребительские расходы – 300, государственные закупки товаров – 96, избыток госбюджета – 3.

Определить: ЧВП, НДС, чистый экспорт, располагаемый доход домохозяйств, сбережения домохозяйств.

Тема 8.

Задача 1. Известно, что экономика не находится в состоянии равновесия и национальный доход меньше равновесного на 100 у.д.е. Кроме того:

$C = 0,8Y + 80$ ;  $I = 0,1Y + 40$ ;  $G = T$ ;  $T*Y = 0,25$ . Определить, на сколько нужно изменить объем сбережений, чтобы обеспечить равновесное состояние экономики.

Задача 2. Какие факторы могут сдвинуть кривую AD в положение, при котором будет наблюдаться и повышение уровня цен, и рост реального объема производства (так называемые «шоки спроса»)? Приведите конкретные примеры «шоков спроса» в экономике России за последние 5- 10 лет.

Тема 9.

Ситуация: Изучите основные виды циклов (кратко-, средне- и долгосрочные), а также основные фазы экономического цикла (цикла деловой активности). Исходя из изученного материала, проанализируйте развитие российской экономики, начиная с 40х гг. (50х гг.) 20 в. и до наших дней, с позиций циклических колебаний, постарайтесь выделить периоды кратко-, средне- и долгосрочных колебаний, отдельно сделайте анализ фаз цикла деловой активности за этот период. На ваш взгляд, на какой фазе находится экономика России в данный момент?

Отследите объемы производства в периоды подъемов и спадов в отраслях:

- а) производящих инвестиционные и потребительские товары длительного пользования;
- б) производящих потребительские товары кратковременного пользования.

Какие выводы вы можете сделать?

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

1. Какие делаются допущения (абстракции) при построении модели
2. кривой производственных возможностей (КПВ)?
3. Что показывает кривая производственных возможностей?
4. Сравните точки внутри и за пределами КПВ?
5. Почему КПВ называют еще кривой трансформации?
6. . Всякие ли затраты, которые имеют место при производстве благ, являются альтернативными?
7. Дайте графическое и теоретическое объяснение роста альтернативных издержек.
8. Может ли общество выйти за пределы данной КПВ?
9. Если экономика эффективна, то действует ли закон убывающей отдачи (закон возрастающих альтернативных издержек)?
10. Какие факторы экономического роста могут сдвинуть КПВ вправо?
11. Может ли КПВ сдвинуться влево и что это означает?
10. Что означают принципы минимума и максимума по отношению к эффективному использованию ресурсов?

11. Какие классификации рынков вам известны?
12. Каким образом традиционная система, рыночная и командная решали проблемы ограниченности ресурсов?
13. Что такое смешанная экономика?
14. Что такое стоимость, потребительная стоимость, полезность и цена?
15. Какой экономист смог преодолеть ограниченность и трудовой теории стоимости, и теории маржиналистов?
16. В чем преимущество перехода от товарных денег к бумажным?
17. Можно ли сказать, что истинная ценность современных денег определяется их обеспечением?
18. Чем в современных экономиках обеспечиваются деньги и их стабильность?
19. Если представить, что в будущем все перейдут на так называемые электронные деньги, то будут ли они выполнять функции денег?
20. Что такое спрос, цена спроса?
21. Какую функциональную зависимость отражает закон спроса?
22. Справедливо ли утверждение, что закон спроса действует всегда?
23. Какова связь спроса с предельной полезностью?
24. Как связаны со спросом эффект дохода и эффект замещения?
25. Как вы понимаете категории предложение, цена предложения?
26. Какую функциональную зависимость отражает закон предложения?
27. В чем экономический смысл цены равновесия?
28. Является ли цена равновесия справедливой ценой?
29. Что такое эластичность спроса?
30. Как рассчитываются и для каких целей используются показатели эластичности спроса?
31. Какое значение в экономическом анализе имеет показатель перекрестной эластичности?
32. Каковы критерии отнесения товаров к абсолютно эластичным и просто эластичным, абсолютно неэластичным и просто неэластичным.?
33. Дайте классификацию издержек фирмы в краткосрочном периоде.
34. Определите все виды издержек алгебраически и рассмотрите графически.
35. Какова зависимость между средними и предельными издержками?
36. Действием какого закона объясняется вид кривых средних и предельных издержек в краткосрочном периоде?
37. Запишите формулу расчета ВВП по расходам, внимательно ознакомьтесь с каждой его составляющей, почему этот метод называется еще метод потолка товаров?
38. Запишите формулу расчета ВВП по доходам, почему этот метод еще называется методом потолка издержек?
39. Как СНС переходит от ВВП к личному располагаемому доходу?
40. Что такое косвенные налоги на бизнес, назовите конкретные примеры таких налогов
41. Что такое денежная масса и как она измеряется?
42. Как формируется предложение денег, и от каких факторов зависит его величина?
43. Кто регулирует предложение денег в стране, и с помощью каких инструментов

#### **8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания**

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинг)
--------	--------------------------------	--	---	---------------------------	---------------------------

		оценки сформированности)			говая оценка)
Повышенны й	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

## **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### **Основная литература**

1. Викулина, Т. Д. Экономическая теория : учебное пособие / Т. Д. Викулина. — 2-е изд. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. — 209 с. — (ВО: Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-00522-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1095700>

### **Дополнительная литература**

1. Емцов Р.Г., Лукин М.Ю. Микроэкономика: Учебник. 2-е изд. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова. Изд-во «Дело и сервис», 1999. С. 172- 185.

2. Ивашковский С.Н. Микроэкономика. – М., 1998-2013.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. – Экономикс: принципы, проблемы и политика. – М., 2001-2017.
4. Микро – Макроэкономика. Практикум. Под ред. Огибина Ю.А. – СПб., 1999. Гл.
5. Пиндайк Р.С., Рубинфельд Д.Л. Микроэкономика. Пер. с англ. – М., 2020. С. 280-324.
6. Экономика. Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.С. Булатова. – М.: «Юристъ», 2015. С. 228-238.
7. Чеканский А.Н., Фролова Н.Л. Микроэкономика. Промежуточный курс. Учебное пособие. – ИНФРА – М, 2015

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

#### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным

лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Анализ хозяйственной деятельности»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель:** Щепкова Ирина Владимировна, старший преподаватель.

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурьжова Л.В.



## Содержание

1. Наименование дисциплины «Анализ хозяйственной деятельности».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Анализ хозяйственной деятельности»

Цель дисциплины является формирование у студентов теоретических знаний методологии и методики исследования конкретных финансово-хозяйственных ситуаций, что позволит в практической деятельности выявлять резервы повышения экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-5 способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ	ОПК-5.1 Понимает базовый теоретические основы и экономического анализ, системы экономических показателей	<b>Знание</b> соответствующей теории и системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта
	ОПК-5.2 Использует типовые методики анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия; способен проводить экономический анализ деятельности предприятия на основе собранной информации	<b>Знание</b> соответствующих типовых методик анализа хозяйственной деятельности предприятия; <b>умение</b> осуществлять сбор и анализ данных, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
	ОПК-5.3 Применяете специальные методики факторного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия; способен осуществлять сбор необходимой для анализа информации; способен интерпретировать результаты анализа и разрабатывать предложения по использованию выявленных резервов улучшения результатов деятельности предприятия	<b>Знание</b> специальных приемов экономического анализа хозяйственной деятельности предприятий; <b>Умение</b> применять различные методы анализа хозяйственной деятельности и выявлять резервы улучшения её результатов <b>Владение</b> навыками факторного анализа различных элементов производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Анализ хозяйственной деятельности» представляет собой дисциплину по выбору вариативной части блока дисциплин подготовки студентов (Б1.В.ДВ.06.01).

## 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы

студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий.

## 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1.	Предмет, содержание и задачи экономического анализа	Предмет и объекты экономического анализа. Виды экономического анализа. Связь анализа хозяйственной деятельности с другими науками. Анализ хозяйственной деятельности в системе бизнес-анализа. Задачи экономического анализа.
2.	Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятий	Метод анализа хозяйственной деятельности предприятия, его характерные черты. Системный подход в анализе. Информационное обеспечение анализа. Методика комплексного анализа. Этапы аналитической работы. Характеристика основных приемов экономического анализа.
3.	Анализ объема производства и реализации продукции	Анализ объема выпуска продукции. Анализ структуры продукции. Анализ качества и конкурентоспособности производимой продукции. Анализ ритмичности выпуска продукции. Анализ отгрузки и реализации продукции. Оценка степени выполнения договорных обязательств.
4.	Анализ использования производственных ресурсов предприятия	Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами эффективности труда. Анализ эффективности использования основных фондов. Анализ эффективности использования оборотных средств.
5.	Анализ затрат и финансовых результатов	Анализ затрат по экономическим элементам и статьям затрат. Анализ затрат на рубль товарной продукции (работы, услуги). Анализ структуры и динамики себестоимости товарной продукции. Анализ себестоимости отдельных видов продукции. Анализ состава и динамики прибыли. Анализ показателей рентабельности деятельности предприятия. Анализ распределения и использования прибыли.
6.	Анализ финансового состояния предприятия	Понятие, значение и задачи анализа финансового состояния предприятия. Общая оценка структуры и динамики бухгалтерского баланса. Оценка финансовой устойчивости предприятия. Оценка деловой активности предприятия. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.

## **6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы**

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

*Тема 1:* Предмет, содержание и задачи экономического анализа

*Основные вопросы темы:*

- Понятие, задачи экономического анализа деятельности предприятия.
- Виды и принципы экономического анализа.
- Информационные источники анализа деятельности предприятия.
- Система аналитических показателей.

*Тема 2:* Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятий

*Основные вопросы темы:*

- Методические аспекты экономического анализа
- Классификация приемов и способов экономического анализа
- Характеристика основных приемов анализа

*Тема 3:* Анализ объема производства и реализации продукции

*Основные вопросы темы:*

- Общие аспекты анализа производства и реализации продукции
- Анализ динамики выполнения плана по производству и реализации
- Анализ ассортимента, качества и конкурентоспособности продукции
- Анализ факторов изменения объемов реализации и выпуска продукции

*Тема 4:* Анализ использования производственных ресурсов предприятия

*Основные вопросы темы:*

- Анализ использования трудовых ресурсов предприятия
- Анализ использования основных фондов
- Анализ использования материальных ресурсов

*Тема 5:* Анализ затрат и финансовых результатов

*Основные вопросы темы:*

- Анализ затрат
- Анализ финансовых результатов
- Резервы повышения финансовых результатов предприятия

*Тема 6:* Анализ финансового состояния предприятия

*Основные вопросы темы:*

- Анализ финансовой устойчивости предприятия.
- Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия
- Анализ деловой активности предприятия.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы
1	Предмет, содержание и задачи экономического анализа	Характеристика основных источников информации для анализа хозяйственной деятельности
2	Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятий	Решение задач по теме занятия
3	Анализ объема производства и реализации продукции	Решение задач по теме занятия
4	Анализ использования производственных ресурсов предприятия	Решение задач по теме занятия
5	Анализ затрат и финансовых результатов	Решение задач по теме занятия
6	Анализ финансового состояния предприятия	Решение задач по теме занятия

Требования к *самостоятельной работе* студентов

1. Работа с материалами лекций и учебной литературы, по следующим темам: Предмет, содержание и задачи экономического анализа. Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятий. Анализ объема производства и реализации продукции. Анализ использования производственных ресурсов предприятия. Анализ затрат и финансовых результатов. Анализ финансового состояния предприятия

2. Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, размещенных в электронной информационно-образовательной среде университета по данному курсу, по следующим темам: Предмет, содержание и задачи экономического анализа. Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятий. Анализ объема производства и реализации продукции. Анализ использования производственных ресурсов предприятия. Анализ затрат и финансовых результатов. Анализ финансового состояния предприятия.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации.

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

### *Лекционные занятия.*

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

### *Практические и семинарские занятия.*

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

### *Самостоятельная работа.*

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий, выполнение домашних расчетных заданий по темам курса

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
1. Предмет, содержание и задачи экономического анализа	ОПК-5.1	<i>Опрос</i>
2. Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятий	ОПК-5.2	<i>Решение задач, контрольная работа</i>
3. Анализ объема производства и реализации продукции	ОПК-5.3	<i>Решение задач, контрольная работа</i>
4. Анализ использования производственных ресурсов предприятия	ОПК-5.3	<i>Решение задач, контрольная работа</i>
5. Анализ затрат и финансовых результатов	ОПК-5.3	<i>Решение задач, контрольная работа</i>
6. Анализ финансового состояния предприятия	ОПК-5.3	<i>Решение задач, контрольная работа</i>

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

*Типовые задания практических и контрольных работ:*

### **Тема 1. Предмет, содержание и задачи экономического анализа**

В табличной форме дать характеристику основных форм *бухгалтерской (1.1)* и *статистической (1.2)* отчетности по следующим признакам (элементам): полное наименование формы; кто предоставляет (кто освобожден); кому предоставляются (контролирующие органы); периодичность предоставления; временной диапазон, за который отображаются показатели; основные показатели; кем утверждена (документ: указ, приказ...) – реквизиты документа. Форму таблицы разработать самостоятельно

### **Тема 2. Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятий**

2.1 По данным таблицы:

- 1) построить факторную модель зависимости средней зарплаты одного рабочего от среднего числа дней, отработанных одним рабочим и второго взаимосвязанного с ним фактора;
- 2) построить двух факторную модель зависимости среднегодовой выработки одного работника предприятия от удельного веса рабочих в общей численности работающих и второго взаимосвязанного фактора;
- 3) построить четырехфакторную мультипликативную модель зависимости выпущенной товарной продукции (ТП) на предприятии от указанных в условии факторов и рассчитать размер влияния каждого фактора на динамику ТП способами цепных подстановок, абсолютных отклонений и индексных.

Исходные данные:

Показатели	Базисный период	Отчетный период
Объем продукции, т. руб.	37753	38100
Среднесписочная численность рабочих, чел.	4756	4810
Общее число отработанных за год человеко-дней, т. дней	1076,3	1121,7
Общее число отработанных за год человеко-часов, т. часов	8427,4	8660,0
Среднее число рабочих дней в году, дни	226,3	233,2
Средняя продолжительность рабочего дня, часы	7,83	7,72
Средняя часовая выработка рабочего, руб.	4,48	4,40

## 2.2 По данным таблицы

1. Построить факторную модель зависимости фондоотдачи от удельного веса активной части основных промышленно-производственных фондов в общей их величине и второго взаимосвязанного с ним фактора.
2. Построить двухфакторную модель зависимости средневневной выработки рабочего от продолжительности рабочей смены второго взаимосвязанного фактора.
3. Построить четырехфакторную мультипликативную модель зависимости выпущенной товарной продукции (ТП) на предприятии от указанных в условии факторов и рассчитать размер влияния каждого фактора на динамику ТП способами цепных подстановок, абсолютных отклонений и процентных разниц.

Исходные данные:

Показатели	Базисный период	Отчетный период
Объем продукции, (тыс. руб.)	31185	31548
Среднесписочная численность рабочих, чел.	4350	4333
Общее число человеко-дней отработанных за год, тыс. дней	992,7	994,4
Общее число человеко-часов отработанных всеми рабочими за год, тыс. час.	7643,8	7388,4
Среднее число дней работы одного рабочего за год, дней	228,2	229,5
Средняя продолжительность рабочего дня	7,7	7,43
Средняя часовая выработка рабочего, руб.	4,08	4,27

## Тема 3. Анализ объема производства и реализации продукции

3.1 Предприятие производит продукцию трех видов: А по цене 54 руб. за штуку, Б по 67 руб., В по 30 руб.. На текущий период было запланировано выпустить и реализовать по 1000 штук этих изделий. Фактически объем производства составил: продукции А – 1058 штук, Б - 952 штуки, В – 1390 штук.

Построить аналитическую таблицу. Определить выполнение плана по товарной продукции, провести факторный анализ товарной продукции. Сделать вывод.

3.2 Предприятие запланировало выпустить в следующем периоде изделий 400 – первого сорта по 150 руб. за штуку и 350 – второго по 130 руб.. Фактически первого сорта было выпущено на 50 штук меньше, второго сорта на 87 штук больше. Кроме того, было выпущено 45 штук изделия третьего сорта по цене 95 руб..

Построить аналитическую таблицу. Определить двумя способами коэффициенты сортности (плановый и фактический), общую степень выполнения плана по сортности, средневзвешенные цены (по плану и фактическую), провести факторный анализ товарной продукции. Сделать вывод.

3.3 На предприятии остаток готовой продукции на начало года составлял 349 тыс. руб., что меньше запланированного на 150 тыс. руб.. За год планировалось выпустить продукции на сумму 549 347 тыс. руб.. План по товарной продукции выполнен на 120%. Остаток готовой продукции на складе в конце года планировался в размере 75 тыс. руб., фактически в конце года на складе осталось продукции на сумму 130 тыс. руб.. Остаток товаров отгруженных, но неоплаченных покупателями на начало года планировался в размере 88 тыс. руб., фактически неоплаченных товаров оказалось на сумму 105 тыс. руб.. На конец года планировалась задолженность по оплате товаров в размере 55 тыс. руб., но неоплаченных товаров оказалось на сумму 75 тыс. руб.

Построить аналитическую таблицу. Определить сумму отгруженной и реализованной продукции, степень выполнения плана по этим показателям. Сделать вывод.

## Тема 4. Анализ использования производственных ресурсов предприятия

4.1 В октябре предприятие отработало 25 дней. Среднесписочная численность за этот период составила 190 человек. За этот период было зарегистрировано 75 человеко-дней



целодневных простоев. Среднее явочное число рабочих в этот месяц составило 182 человека. За этот же период было принято на работу 27 человек, а уволено 15, в т.ч. за нарушения трудовой дисциплины 4 и 3 по собственному желанию.

Определить численность фактически работавших, степень использования рабочей силы на предприятии и показатели оборота. Сделать выводы. Решение задачи рекомендуется проводить с применением таблиц Excel.

4.2 Проанализировать структуру основных производственных фондов за период и определить показатели движения ОПФ. Сделать выводы. Результаты решения оформить в виде таблицы. Решение задачи рекомендуется проводить с применением таблиц Excel.

Исходные данные, тыс. руб.:

Группы ОПФ	Наличие на начало года	Поступило за год	Выбыло за год
1. Здания	7895	325	-
2. Сооружения	3643	-	-
3. Передаточные устройства	987	-	96
4. Машины и оборудование	6532	1659	1205
5. Транспортные средства	4681	864	644
6. Прочие ОПФ	653	307	256

4.3 Фактический выпуск продукции в отчетном году составил 4500тыс. руб. Средний остаток оборотных средств – 1500тыс. руб. Планируется сократить продолжительность одного оборота оборотных средств на 10 дней.

- Определить плановую потребность в оборотных средствах.
- Определить возможный дополнительный объем продукции, который можно получить за счет вовлечения высвободившихся средств в оборот.
- Определить плановую потребность в оборотных средствах, если планируется увеличить объем валовой продукции на 15%.

## Тема 5. Анализ затрат и финансовых результатов

5.1 По данным таблицы проанализировать изменение текущих издержек предприятия в результате изменения объемов производства и структурных сдвигов (в целом и по факторам), а также затраты на 1 рубль товарной продукции. Сделать выводы. Результаты решения оформить в виде таблицы.

Исходные данные:

Продукция	Отпускная цена за штуку, руб.	Себестоимость единицы продукции, руб.	Объем товарной продукции, штук	
			план	факт
А	220	200	100	120
Б	310	270	100	80
В	180	150	150	110

5.2 По данным таблицы провести факторный анализ прибыли. Сделать выводы. Результаты решения оформить в виде таблицы.

Исходные данные:

Вид продукции	Цена за штуку, руб.	Себестоимость 1 штуки, руб.		Годовой объем реализации, шт	
		план	факт	план	факт
А	450	400	430	1500	1490
Б	500	470	465	1100	1250

5.3 Предприятие выпускает швейную продукцию: брюки и рубашки. В плановом периоде предусмотрено отработать 20 000 человеко-часов. При этом за один человеко-час можно сшить одну рубашку либо трое брюк. Определить прибыль на единицу продукции, уровень рентабельности каждой продукции и выбрать наиболее выгодный товар для производства

Показатель, тыс. руб.	РУБАШКА	БРЮКИ
Цена реализации,	15	20
Затраты на единицу продукции	6	16

## Тема 6. Анализ финансового состояния предприятия

6.1 Имеются данные финансовой отчетности предприятия за период (в млн. руб)

АКТИВ	тыс. руб.	ПАССИВ	тыс руб.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	
Основные средства	7795	Уставный капитал	20000
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ I	7795	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	4510
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ III	24510
Запасы	10014	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
НДС по приобретенным ценностям	47	Займы и кредиты	2168
Дебиторская задолженность	40833	ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ IV	2168
Краткосрочные финансовые вложения		V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
Денежные средства	12104	Займы и кредиты	5960
Прочие оборотные активы	5	Кредиторская задолженность	38160
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ II	63003	ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ V	44120
БАЛАНС	70798	БАЛАНС	70798

Проанализировать ликвидность и финансовую устойчивость предприятия, рассчитав абсолютные и относительные показатели. Решение задачи рекомендуется проводить с применением таблиц Excel. Сделайте выводы.

6.2 По данным задачи 6.1 определить показатели оборачиваемости оборотных активов предприятия, если выручка (нетто) от реализации продукции за этот период составила 35785 тыс. руб.

## 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

*Примерный перечень вопросов к зачету:*

1. Предмет, содержание и задачи анализа хозяйственной деятельности
2. Информационное обеспечение экономического анализа
3. Экономические показатели
4. Метод и методика комплексного экономического анализа деятельности предприятий
5. Факторный анализ: сущность виды, последовательность
6. Анализ производства продукции: задачи, источники информации, система показателей
7. Анализ качества выпускаемой продукции
8. Анализ реализации продукции
9. Анализ использования трудовых ресурсов предприятия
10. Анализ производительности труда
11. Анализ фонда оплаты труда и заработной платы
12. Анализ состава и движения основных производственных фондов
13. Анализ использования основных производственных фондов
14. Анализ использования материальных ресурсов
15. Анализ себестоимости продукции: задачи, показатели
16. Анализ себестоимости продукции по экономическим элементам и статьям затрат
17. Анализ затрат на 1 рубль товарной продукции
18. Анализ затрат в системе «директ-костинг»
19. Анализ результатов деятельности: сущность, задачи, источники информации
20. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.
21. Понятие анализа финансового состояния предприятия: значение, задачи, информационная база
22. Показатели оценки текущей платежеспособности предприятия, порядок расчета, нормативы
23. Сущность финансовых коэффициентов, порядок расчета и критерии оценки.
24. Классификация активов по степени ликвидности, использование указанной классификации для проведения анализа платежеспособности предприятия.
25. Оценка финансовой устойчивости предприятия исходя из структуры формирования запасов.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельностью и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо	зачтено	71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно	зачтено	55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

#### 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

##### Основная литература

- 1) Савицкая, Г. В. Экономический анализ : учебник / Г.В. Савицкая. — 15-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 587 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_5cde566886f147.06974725. - ISBN 978-5-16-014849-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1710064> (дата обращения: 05.02.2022). – Режим доступа: по подписке.

##### Дополнительная литература

- 1) Акуленко, Н. Б. Экономический анализ : учебное пособие / Н. Б. Акуленко, В. Ю. Гарнова, В. А. Колоколов ; под ред. Н. Б. Акуленко, В. Ю. Гарновой. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 157 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-006202-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1010107> (дата обращения: 05.02.2022). – Режим доступа: по подписке.
- 2) Киселева, О. В. Экономический анализ : учебное пособие / О. В. Киселева ; науч. ред. Л. В. Пасечникова. - 2-е изд. - Москва : ФЛИНТА, 2020. - 154 с. - ISBN 978-5-9765-4422-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1860981> (дата обращения: 05.02.2022). – Режим доступа: по подписке.

- 3) Пласкова, Н. С. Экономический анализ : учебник / Н.С. Пласкова, Н.А. Проданова. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 324 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1069047. - ISBN 978-5-16-015915-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1069047> (дата обращения: 05.02.2022). – Режим доступа: по подписке.
- 4) Казакова, Н. А. Экономический анализ : учебник. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 343 с. + CD-R. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-16-004558-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1002379> (дата обращения: 05.02.2022). – Режим доступа: по подписке.

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

#### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Банковские операции»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель: Варшавская Л.Н., старший преподаватель**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Банковские операции».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине



## 1. Наименование дисциплины: «Банковские операции»

**Цель дисциплины:** формирование у студентов знаний в отношении вопросов, связанных с организацией банковской деятельности в России и за рубежом; особенностями проведения банковских операций по привлечению и размещению денежных средств в рублях и в иностранной валюте, выпуском ценных бумаг, инвестированием средств

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-1: Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории;	ОПК-1.1 Понимает подходы к определению денег, видов банковских операций и особенностей их проведения, основные нормативные показатели банковской деятельности, устанавливаемые Банком России и порядок их расчета ОПК-1.2 Применяет полученные теоретические знания в практической деятельности, использует методы начисления простых, сложных и непрерывных процентов при рассмотрении предложений банков по кредитам и депозитам ОПК-1.3 Владение навыками расчета: процентов по остаткам на банковских счетах, резервов на прочие потери по ссудам и резервов на прочие потери, лимита открытой валютной позиции по операциям в иностранных валютах, позиции по привлечению и размещению банком денежных ресурсов, анализа основных показателей деятельности коммерческого банка	Знать: - подходы к определению денег и измерению основные принципы и правила совершения банковских операций; - основные виды банковских операций и особенности их проведения; - основные нормативные показатели банковской деятельности, устанавливаемые Банком России, и порядок их расчета Уметь: - применять полученные теоретические знания в практической деятельности; - использовать методы начисления простых, сложных и непрерывных процентов при рассмотрении предложений банков по кредитам и депозитам; - оценивать показатели деятельности банков при выборе финансового учреждения для обслуживания Владеть: навыками - расчета: о процентов по остаткам на банковских счетах, о резервов на прочие потери по ссудам и резервов на прочие потери, о лимита открытой валютной позиции по операциям в иностранных валютах, о позиции по привлечению

		и размещению банком денежных ресурсов - анализа основных показателей деятельности коммерческого банка
--	--	--

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Банковские операции» представляет собой дисциплину вариативной части блока факультативных дисциплин подготовки студентов.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

<i>№ n/n</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>Содержание раздела</i>
1	Тема 1. Основные принципы проведения банковских операций	Основные виды операций коммерческих банков, регулирование деятельности банков: расчет нормативов ликвидности, создание централизованных резервов, организация банковского надзора, роль Центрального банка в обеспечении эффективного функционирования банковской системы страны, финансовый мониторинг.
2	Тема 2. Пассивные операции коммерческих банков.	Открытие и ведение счетов юридических и физических лиц, вклады и депозиты: виды, сроки, порядок начисления процентов, привлечение межбанковских кредитов, ведение корреспондентских счетов ЛОРО, привлечение

№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
		централизованных ресурсов: оформление, порядок использования, покупка банками ресурсов на аукционах, банковские векселя как средство привлечения ресурсов.
3	Тема 3. Активные банковские операции	Кредитование юридических и физических лиц, виды ссуд коммерческих банков и их характеристика, этапы кредитного процесса, основные разделы кредитного договора, методы кредитного анализа, лизинг, факторинг (форфейтинг), гарантийные операции
4	Тема 4. Расчетно-кассовое обслуживание банковской клиентуры	Открытие банковских счетов, виды банковских счетов, кассовые операции коммерческих банков, основные формы безналичных расчетов и их принципы, виды распоряжений для осуществления перевода денежных средств, акцепт платежа, виды ограничений на проведение операций по счетам, направление информации о платежах в ГИС ГМП и ГИС ЖКХ, корреспондентские счета НОСТРО
5	Тема 5. Банковское обслуживание внешнеэкономической деятельности клиентуры	Валютный контроль, международные расчеты: формы и правила проведения (банковские переводы, аккредитивы, инкассо, расчеты чеками), обращение наличной инвалюты, операции с чеками, особенности выдачи международных кредитов.
6	Тема 6. Операции банков с ценными бумагами	Собственные операции банков с ценными бумагами, торговый портфель, инвестиционный портфель, участие банка в капитале юридических лиц, брокерская и дилерская деятельность банков, депозитарная деятельность, доверительное управление средствами клиентов, особенности биржевых операций банков

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1. Основные принципы проведения банковских операций

Основные виды операций коммерческих банков, регулирование деятельности банков: расчет нормативов ликвидности, создание централизованных резервов, организация банковского надзора, роль Центрального банка в обеспечении эффективного функционирования банковской системы страны, финансовый мониторинг.

Тема 2. Пассивные операции коммерческих банков.

Открытие и ведение счетов юридических и физических лиц, вклады и депозиты: виды, сроки, порядок начисления процентов, привлечение межбанковских кредитов, ведение корреспондентских счетов ЛОРО, привлечение централизованных ресурсов: оформление, порядок использования, покупка банками ресурсов на аукционах, банковские векселя как средство привлечения ресурсов.

Тема 3. Активные банковские операции

Кредитование юридических и физических лиц, виды ссуд коммерческих банков и их характеристика, этапы кредитного процесса, основные разделы кредитного договора, методы кредитного анализа, лизинг, факторинг (форфейтинг), гарантийные операции

Тема 4. Расчетно-кассовое обслуживание банковской клиентуры

Открытие банковских счетов, виды банковских счетов, кассовые операции коммерческих банков, основные формы безналичных расчетов и их принципы, виды распоряжений для осуществления перевода денежных средств, акцепт платежа, виды

ограничений на проведение операций по счетам, направление информации о платежах в ГИС ГМП и ГИС ЖКХ, корреспондентские счета НОСТРО

Тема 5. Банковское обслуживание внешнеэкономической деятельности клиентуры

Валютный контроль, международные расчеты: формы и правила проведения (банковские переводы, аккредитивы, инкассо, расчеты чеками), обращение наличной инвалюты, операции с чеками, особенности выдачи международных кредитов.

Тема 6. Операции банков с ценными бумагами Собственные операции банков с ценными бумагами, торговый портфель, инвестиционный портфель, участие банка в капитале юридических лиц, брокерская и дилерская деятельность банков, депозитарная деятельность, доверительное управление средствами клиентов, особенности биржевых операций банков

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1. Основные принципы проведения банковских операций

1.1. Разбор материала по вопросам:

- нормативы ликвидности банковской деятельности;
- назначение централизованных резервов и порядок их формирования;
- правовое обеспечение исполнения банковских операций.

1.2. Решение задач:

- Определение величины активов коммерческого банка, взвешенных с учетом риска.

- Расчет показателей для составления рейтингов коммерческих банков по масштабности, доходности и ликвидности.

Тема 2. Пассивные операции коммерческих банков.

2.1. Разбор материала по вопросам:

- Виды счетов, особенности их открытия и функционирования.
- Привлечение банками вкладов и депозитов юридических и физических лиц.
- Предоставление банкам централизованных ресурсов.

2.2. Решение задач:

- Начисление процентов по вкладам и депозитам.
- Расчет полной стоимости вклада физического лица
- Расчет суммы страхового возмещения физическому лицу – вкладчику при

отзыве у банка лицензии

Тема 3. Активные банковские операции

3.1. Разбор материала по вопросам:

- Ссудные операции
- Порядок проведения и особенности операций по выдаче гарантий, лизингу и факторингу.

3.2. Решение задач:

- Расчет суммы резервов на возможные потери по судам.
- Оценка кредитоспособности заемщика на основе анализа финансовых

коэффициентов

3.3. Деловая игра по теме «Анализ финансового состояния потенциального заемщика – юридического лица».

Тема 4. Расчетно-кассовое обслуживание банковской клиентуры

4.1. Разбор материала по вопросам:

- Кассовые операции кредитных организаций.
- Особенности функционирования национальной платежной системы.
- Понятие последующего и заранее данного акцепта

4.2. Семинар по теме: «Оформление распоряжений на осуществление перевода денежных средств в бюджетную систему РФ».

- Тема 5. Банковское обслуживание внешнеэкономической деятельности клиентуры
- 5.1. Разбор материала по вопросам:
- Валютный контроль при проведении клиентами экспортно-импортных операций.
  - Формы международных расчетов и их особенности.
- 5.2. Решение задач:
- Расчет курсовых разниц при проведении валютных операций.
  - Расчет величины открытой валютной позиции банка и возможности ее регулирования
- 5.3. Доклады по теме: "Формы международных расчетов".
- Тема 6. Операции банков с ценными бумагами
- 6.1. Разбор материала по вопросам:
- Ценные бумаги, выпускаемые коммерческими банками: виды, порядок эмиссии и регистрации.
  - Деятельность банка на рынке ценных бумаг – дилерская, брокерская, депозитарная
- 6.2. Семинарское занятие по теме: «Государственные ценные бумаги».

Требования к самостоятельной работе студентов:

*Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку опорных слайдов лекций и учебной литературы, по следующим темам:*

Тема 1. Основные принципы проведения банковских операций

Организация банковского надзора, роль Центрального банка в обеспечении эффективного функционирования банковской системы страны, финансовый мониторинг.

Тема 2. Пассивные операции коммерческих банков.

Привлечение централизованных ресурсов: оформление, порядок использования, покупка банками ресурсов на аукционах. Функционирование рынка межбанковских кредитов

Тема 3. Активные банковские операции

Методы кредитного анализа, лизинг, факторинг (форфейтинг), гарантийные операции

Тема 4. Расчетно-кассовое обслуживание банковской клиентуры

Направление информации о платежах в ГИС ГМП и ГИС ЖКХ, электронное взаимодействие с ФНС, ФТС, ФССП

Тема 5. Банковское обслуживание внешнеэкономической деятельности клиентуры

Особенности выдачи международных кредитов, аккредитивы в международной торговле.

Тема 6. Операции банков с ценными бумагами

Доверительное управление средствами клиентов, особенности биржевых операций банков

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение кейсов, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по темам курса.*

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и

воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций, текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Основные принципы проведения банковских операций	ОПК-1	Опрос
Тема 2. Пассивные операции коммерческих банков.	ОПК-1	Решение задач Реферат Тестирование
Тема 3. Активные банковские операции	ОПК-1	Решение задач Деловая игра
Тема 4. Расчетно-кассовое обслуживание банковской клиентуры	ОПК-1	Решение задач Опрос Контрольная работа
Тема 5. Банковское обслуживание внешнеэкономической деятельности клиентуры	ОПК-1	Подготовка докладов/ презентаций
Тема 6. Операции банков с ценными бумагами	ОПК-1	Решение задач Контрольная работа

## **8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля**

### **Примеры тестовых заданий**

К активным банковским операциям относят

- а) Ссудные операции, факторинг, инвестиции в ценные бумаги
- б) Факторинг, инвестиции в ценные бумаги, выпуск банковских векселей
- в) Инвестиции в ценные бумаги, выпуск банковских векселей, централизованные кредиты
- г) Ссудные операции, привлечение средств во вклады, факторинг

К активам коммерческого банка относятся:

- а) Денежные средства и счета в Банке России.
- б) Доходы будущих периодов.
- в) Выпущенные долговые обязательства.
- г) Резервы на возможные потери по расчётам с дебиторами

К активам коммерческого банка **не** относятся:

- а) Требования по получению процентов.
- б) Средства, привлечённые на расчётные и текущие счета юридических лиц.
- в) Государственные долговые обязательства.
- г) Основные средства и нематериальные активы

Коммерческий банк осуществляет переводы денежных средств на основании представляемых клиентами

- а) Заявок
- б) Уведомлений
- в) Распоряжений
- г) Ведомостей

Каких очередей неоплаченных документов не бывает в банках

- а) Очереди распоряжений, ожидающих акцепта
- б) Очереди просроченных документов
- в) Очереди документов, ожидающих разрешения на оплату
- г) Очереди неоплаченных документов в связи с недостаточностью средств на счете клиента

Какое влияние на деятельность банков оказывают кассовые активы:

- а) Обеспечивают ликвидность банка
- б) Приносят банку доход.
- в) Предназначены для обеспечения хозяйственной деятельности банка.
- г) Предназначены для получения доходов в будущем

Факторы, влияющие на выбор форм международных расчетов

- а) Вид товара, являющегося объектом внешнеторговой сделки
- б) Наличие кредитного соглашения
- в) Платежеспособность и репутация контрагентов по внешнеторговым сделкам
- г) Валюта платежа

Поступления средств в иностранной валюте от экспортных операций организаций зачисляются на

- а) Текущий валютный счет
- б) Транзитный валютный счет
- в) Специальный валютный счет
- г) Специальный расчетный счет

Дата валютирования представляет собой

- а) Рабочий день банка
- б) Дату списания валютных средств с корреспондентского счета банка в иностранном банке
- в) Время, в течение которого совершаются банковские операции и другие сделки
- г) Период документооборота и обработки учетной информации

### **Примеры типовых задач**

**Задание 1.** Банк привлекает срочные вклады по ставке 8% годовых. Какова будет сумма долга банка перед вкладчиком при отзыве у банка лицензии на проведение банковских операций, если на момент отзыва у банка лицензии средства вкладчика находились во вкладе с течением 37 дней?



**Задание 2.** Может ли банк с капиталом 5 млрд. руб. предоставить кредиты:

- Юридическому лицу в сумме 3 млрд. руб. (норматив резервирования – 20%)
- Юридическому лицу-акционеру банка в сумме 1 млрд. руб., если сумма предоставленных другим акционерам кредитов с учетом созданного резерва на возможные потери по ссудам составляет 2 млрд. руб., а норматив резервирования по данному кредиту – 10%
- Инсайдеру в сумме 10 млн. руб., если сумма предоставленных другим инсайдерам кредитов с учетом созданного резерва на возможные потери по ссудам составляет 100 млн. руб., а норматив резервирования по данному кредиту – 10%?

**Задание 3.** Известны следующие данные о банке (млн. руб.):

- Уставный капитал – 150
- Принятые вклады и депозиты -457
- Привлеченные межбанковские кредиты- 150
- Выданные клиентам кредиты – 753
- Прочие активы -126
- Прибыль за прошлый год – 50
- Резервы и фонды - 75

Оценить уровень достаточности собственных средств банка

### **Тематика рефератов**

1. Особенности законодательства, регулирующего организацию банковской деятельности в РФ
2. Страхование вкладов в России
3. Организация в российских банках противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма
4. Выполнение организациями финансового рынка требований FATCA и CRS
5. Привлечение вкладов физических лиц
6. Привлечение банками субординированных кредитов
7. Выпуск банками депозитных и сберегательных сертификатов
8. Кредитная политика коммерческого банка
9. Создание банками резервов на возможные потери по ссудам
10. Особенности оценки банками кредитоспособности заемщиков – физических лиц
11. Оценка банками кредитоспособности заемщиков – юридических лиц
12. Гарантийные операции банков
13. Особенности функционирования расчетной сети Банка России
14. Принципы функционирования национальной платежной системы
15. Основные формы безналичных расчетов, используемые в России
16. Особенности и схема проведения расчетов по инкассо
17. Особенности и схема расчетов по аккредитиву
18. Организация и схема расчетов с использованием платежных поручений
19. Заранее данный акцепт – особенности оформления и использования
20. Торговый эквайринг и перспективы его развития
21. Операции с банковскими картами
22. Введение ограничений на проведение операций по счетам клиентов в банке
23. Международные расчеты – понятие и формы
24. Открытая валютная позиция – особенности ее регулирования банками
25. Операции покупки-продажи банками наличной иностранной валюты
26. Операции покупки-продажи безналичной иностранной валюты
27. Особенности операций банков по покупке иностранной валюты на валютных биржах

28. Особенности банковского валютного контроля
29. Открытие и ведение банковских счетов в иностранной валюте
30. Предэкспортное финансирование – понятие и основные особенности
31. Международный факторинг и его особенности
32. Минимальные требования к внешнеторговым контрактам
33. Брокерское обслуживание клиентов банками
34. Депозитарная деятельность банков
35. Операции доверительного управления средствами клиентов
36. Операции банков с производными финансовыми инструментами
37. Контроль при проведении операций на рынке ценных бумаг
38. Эмиссионно-учредительская деятельность банков
39. Операции банков с векселями – собственными и эмитированными другими юридическими лицами
40. Особенности сделок репо

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Сущность банка и организационные основы его построения;
2. Законодательные основы деятельности банков в России
3. Структура и качество активов и пассивов банка
4. Ликвидность и платежеспособность банка
5. Понятие и структура собственного капитала банка
6. Обязательные экономические нормативы банковской деятельности
7. Вклады и депозиты юридических и физических лиц
8. Системы оценки кредитоспособности клиентов банка
9. Этапы кредитного процесса
10. Основные виды банковских ссуд
11. Кредитная линия под лимит задолженности
12. Кредитная линия под лимит выдачи
13. Понятие и сфера применения овердрафта
14. Потребительское кредитование
15. Создание резервов на возможные потери по ссудам
16. Факторинговые операции
17. Лизинговые операции
18. Операции коммерческих банков на рынке ценных бумаг
19. Операции банков в иностранной валюте
20. Понятие и сфера применения валютных свопов
21. Расчетное обслуживание банками клиентов
22. Кассовое обслуживание банковской клиентуры
23. Особенности тарифной и процентной политики банков.
24. План счетов бухгалтерского учета в банках: основные разделы, понятие балансовых и внебалансовых счетов, содержание отражаемых на счетах операций.
25. Разработка учетной политики банка: цели, задачи, структура, принципы формирования
26. Значение и виды банковской отчетности.
27. Публикуемая финансовая отчетность кредитных организаций.
28. Направление банками информации налоговым органам
29. Взаимодействие банков с Федеральной службой судебных приставов
30. Особенности обслуживания банками клиентов, в отношении которых введены процедуры банкротства

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

#### 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

## Основная литература

1. Банки и банковские операции [Электронный ресурс]: учеб. и практикум для академического бакалавриата / под ред. В. В. Иванова, Б. И. Соколова. - Москва: 2019.
2. Тавасиев, А. М. Банковское дело : учебник для бакалавров / А. М. Тавасиев. — Москва :, 2016.

## Дополнительная литература

1. Банковские операции: учеб. пособие для сред. проф. образования/ [Ю. И. Коробов [и др.] ; под ред. Ю. И. Коробова. - Москва: Магистр, 2009. - 446 с. - (Колледж). - Библиогр.: с. 445-446 (23 назв.). - ISBN 978-5-9776-0007-1
2. Мирошниченко, О. С. Собственный капитал банка. Проблемы регулирования/ О. С. Мирошниченко. - Москва: Весь Мир, 2012. - 243 с.: ил, табл.. - Загл. на корешке: Собственный капитал банка: проблемы регулирования. - Вар. загл.: Проблемы регулирования. - Библиогр.: с. 239-243 (94 назв.). - ISBN 978-5-7777-0531-0
3. Мотовилов, О. В. Банковское дело: учебник/ О. В. Мотовилов, С. А. Белозеров. - Москва: Проспект, 2014. - 408 с.: табл.. - Библиогр.: с. 402-408. - ISBN 978-5-392-12380-3
4. Парфенов, К. Г. Банковский план счетов/ К. Г. Парфенов. - Москва: Центр исслед. платеж. систем и расчетов; Москва: КноРус, 2012. - 428 с.: табл.. - (Библиотека Центра исследований платежных систем и расчетов). - ISBN 978-5-406-01726-5
5. Рудакова, О. С. Банковские электронные услуги: учеб. пособие для вузов/ О. С. Рудакова. - М.: Вуз. учеб.: ИНФРА-М, 2010. - 398, [1] с.: ил., табл.. - (Вузовский учебник). - Библиогр.: с. 369-373 (78 назв.). - ISBN 978-5-9558-0100-1 . - ISBN 978-5-16-003881-0

## 10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

## 11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;

- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- MS Excel.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Безопасность жизнедеятельности»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## **Лист согласования**

**Составитель: Винокурова Н.В.**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурьжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Безопасность жизнедеятельности».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине



## 1. Наименование дисциплины: «Безопасность жизнедеятельности»

**Цель дисциплины:** формирование системы знаний и навыков обеспечения безопасной жизнедеятельности на производстве, в окружающей и бытовой сфере.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
УК-8. Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов	УК-8.1 Имеет представление о поражающих факторах стихийных бедствий, крупных производственных аварий и катастроф с выходом в атмосферу радиоактивных веществ (РВ) и аварийно-химически опасных веществ (АХОВ), современных средств поражения УК-8.2 Способен проводить контроль параметров и уровня негативных воздействий на их соответствие нормативным требованиям УК-8.3 Применяет теоретические и практические знания и навыки для обеспечения безопасных условий жизнедеятельности в бытовой и профессиональной сферах	Знать: об опасностях и методах, способах, приёмах защиты в условиях чрезвычайных ситуаций Уметь: применять методы и способы защиты в условиях чрезвычайных ситуаций Владеть: приёмами защиты в условиях чрезвычайных ситуаций
УК-9. Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	УК-9.1 Обладает знаниями об анатомо-физиологических последствиях воздействия на человека травмирующих, вредных и опасных производственных факторов УК-9.2 Применяет средства защиты от негативных воздействий; планировать мероприятия по защите производственного персонала и населения в чрезвычайных ситуациях и при необходимости принимать участие в проведении спасательных и других неотложных работ при ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций	Знать: характерные системы «человек–среда обитания», проблемы рисков, связанных с деятельностью человека; вредные и опасные факторы производственной среды; о взаимосвязи состояния здоровья и производительности труда с условиями труда, параметрами среды; классификацию природных и техногенных опасностей Уметь: идентифицировать опасности и оценивать риски в сфере своей профессиональной деятельности; оценивать условия организации труда; анализировать риски

	<p>УК-9.3 Владеет методами прогнозирования чрезвычайных ситуаций и предотвращения их негативных последствий; методами повышения стрессоустойчивости; способами управления эмоциями в экстремальных ситуациях</p>	<p>возникновения чрезвычайных ситуаций; применять методы организации мероприятий по предупреждению и ликвидации аварий, катастроф и стихийных бедствий; использовать мероприятия по защите производственного персонала и населения от чрезвычайных ситуаций</p> <p>Владеть: культурой безопасности; методами организации комфортных условий в сфере профессиональной деятельности; навыками критического восприятия информации о природных и техногенных опасностях и угрозах; методами и способами организации предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций в сфере профессиональной деятельности; навыками и методами использования информации и защиты производственного персонала и населения от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера</p>
--	--	---

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Безопасность жизнедеятельности» представляет собой дисциплину базовой части блока факультативных дисциплин подготовки студентов.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№ п/п	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Введение в безопасность жизнедеятельности	Взаимодействие человека с производственной, городской, бытовой, природной средой. Понятия «опасность», «безопасность». Виды опасностей: природные, антропогенные, техногенные, глобальные. Экологическая, промышленная, производственная безопасности. Вред, ущерб, риск – виды и характеристики. Чрезвычайные ситуации – понятие, основные виды. Значение безопасности в современном мире. Причины проявления опасности. Роль человеческого фактора в причинах реализации опасностей.
2	Идентификация опасных факторов и их воздействия на человека	Системы восприятия человеком состояния внешней среды. Структурно-функциональные системы восприятия и компенсации организмом человека изменений факторов среды обитания. Естественные системы защиты организма от негативных воздействий. Вредные и опасные факторы производственной среды. Предельно-допустимые уровни вредных и опасных факторов – основные виды и принципы установления. Профессиональные заболевания и несчастные случаи на производстве. Негативные воздействия вредных веществ на человека и их нормирование. Классификация вредных веществ. Пути поступления в организм человека, распределение и превращение вредного вещества, действие вредных веществ и чувствительность к ним. Реакции организма человека на воздействие вредных веществ. Гигиеническое нормирование вредных веществ. Меры защиты. Негативное воздействие физико-энергетических факторов на человека и их нормирование. Производственный шум. Действие шума на организм человека. Гигиеническое нормирование шума. Мероприятия по защите от шума. Производственная вибрация. Действие вибрации на организм человека. Гигиеническое нормирование вибрации. Способы защиты от вибрации и профилактика вибрационной болезни. Электромагнитные поля и излучения. Электромагнитные поля промышленной частоты и радиочастот.
3	Обеспечение	Понятие комфортных или оптимальных условий. Взаимосвязь

№ п/п	Наименование раздела	Содержание раздела
	комфортных условий для жизнедеятельности человека	состояния здоровья, работоспособности и производительности труда с состоянием условий жизни и труда человека, параметрами среды жизнедеятельности человека. Климатическая, воздушная, световая, акустическая и воздушная среды, их влияние на самочувствие, состояние здоровья и работоспособность человека. Психофизические и эргономические условия организации и безопасности труда. Принципы, методы и средства организации комфортных условий.
4	Чрезвычайные ситуации природного и техногенного характера и защита населения	<p>Чрезвычайные ситуации. Классификация чрезвычайных ситуаций: техногенные, природные, военного времени. Природные опасности и стихийные бедствия.</p> <p>Общая характеристика чрезвычайных ситуаций природного характера: землетрясения, наводнения, атмосферные явления, природные пожары; основные параметры и методы защиты. Техногенные опасности. Общая характеристика чрезвычайных ситуаций техногенного характера.</p> <p>Основы прогнозирования и предупреждения чрезвычайных ситуаций. Общая характеристика мероприятий по защите населения и территорий в чрезвычайных ситуациях природного характера: строительство специальных укрытий и убежищ, повышение устойчивости зданий и сооружений, инженерно-технические и эвакуационные мероприятия.</p> <p>Специфика мероприятий по защите населения и территорий в условиях землетрясений, оползней и селей. Специфика мероприятий по защите населения и территорий в условиях наводнений. Специфика мероприятий по защите населения и территорий в условиях природных пожаров. Общие рекомендации по поведению населения в чрезвычайных ситуациях природного характера.</p>
5	Организационные мероприятия по предупреждению, ликвидации чрезвычайных ситуаций и защите населения	<p>Единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций (РСЧС). Основные задачи РСЧС. Структура и органы управления, режимы функционирования РСЧС. Структура, органы управления, силы и средства, основные задачи ГО. Основные функции системы пожарной безопасности. Государственная противопожарная служба. Пожарная безопасность на объекте экономики. Система оповещения и информирования населения. Общероссийская система информирования и оповещения населения в местах массового пребывания людей (ОКСИОН). Мероприятия по защите населения. Виды и варианты эвакуации населения. Особенности проведения эвакуации населения при стихийных бедствиях и техногенных авариях. Укрытие населения в защитных сооружениях. Классификация защитных сооружений ГО. Основные санитарно-гигиенические нормы по проектированию и эксплуатации убежищ. Средства индивидуальной защиты органов дыхания. Средства защиты кожи. Изолирующие и фильтрующие противогазы. Противопылевые респираторы и простейшие средства индивидуальной защиты органов дыхания. Рекомендации по применению средств индивидуальной защиты.</p>
6	Защита населения и территорий	<p>Основы обеспечения радиационной безопасности и защиты населения. Радиационно-опасные объекты (РОО). Экологические последствия</p>

№ п/п	Наименование раздела	Содержание раздела
	<p>чрезвычайных ситуациях радиационной, химической и медико-биологической опасностей</p>	<p>радиационных аварий. Нормы радиационной безопасности (НРБ-99). Зонирование территорий при радиационном загрязнении территорий. Оповещение населения о радиационной опасности. Радиационный контроль. Использование средств коллективной и индивидуальной защиты. Эвакуация и отселение населения. Йодная профилактика. Химическая защита населения. Химически опасные объекты (ХОО).</p> <p>Классификация объектов по химической опасности. Классификация административно-территориальных единиц по химической опасности. Организация химической защиты в чрезвычайных ситуациях. Оповещение населения. Автоматизированные системы оповещения. Средства индивидуальной защиты для населения. Правила поведения для населения в зоне химического заражения АХОВ. Медико-биологическая защита населения. Медицинские средства индивидуальной защиты: аптечка индивидуальная АИ-2; индивидуальный противохимический пакет (ИПП-8, ИПП-10, ИПП-11); пакет перевязочный медицинский (ППМ); профилактический антидот П-10М. Первая медицинская помощь.</p>
7	<p>Защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях военного характера и террористических актов</p>	<p>Возможный характер современных войн. Современные средства поражения и их характеристики. Обычные средства поражения и поражающие факторы. Оружие массового поражения. Ядерное оружие. Виды ядерных взрывов. Классификация поражающих факторов. Особенности радиоактивного загрязнения местности. Зоны радиоактивного заражения. Поражение людей. Перспективные виды оружия, основанные на новых физических принципах. Ядерное оружие направленной энергии, лазерное, микроволновое, пучковое, инфразвуковое, радиочастотное, радиологическое, геофизическое, атмосферное (метеорологическое), гидросферное (гидрологическое), литосферное (геологическое) оружие. Специфика мероприятий по защите населения и территорий в чрезвычайных ситуациях военного характера. Мероприятия, проводимые в мирное время, в угрожаемый период, с началом военных действий. Классификация проявлений терроризма. Терроризм и гражданская защита. Законодательство РФ в области предупреждения и борьбы с терроризмом. Специфика мероприятий по защите населения и территорий в чрезвычайных ситуациях, обусловленных террористическими актами. Рекомендации Федеральной службы безопасности России руководителям предприятий, организаций, учреждений и всем гражданам на случай возникновения ЧС, связанных с обнаружением взрывных устройств, угрозами взрывов, захватом заложников.</p>
8	<p>Законодательные, нормативные, экономико-правовые основы управления безопасностью</p>	<p>Законодательство об охране труда. Основные положения трудового кодекса об охране труда. Подзаконные акты по охране труда. Система стандартов безопасности труда (ССБТ) – структура и основные стандарты. Нормативные правовые акты по охране труда. Законодательство о безопасности в чрезвычайных ситуациях. Закон Российской Федерации «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера». Структура законодательной базы – основные законы и их сущность: федеральные законы РФ «О пожарной безопасности»,</p>

№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
		<p>«Технический регламент о требованиях пожарной безопасности», «О промышленной безопасности опасных производственных объектов», «О радиационной безопасности населения». Система стандартов по безопасности в чрезвычайных ситуациях (БЧС) – структура и основные стандарты. Экономические основы управления безопасностью. Понятие экономического ущерба. Материальная ответственность: аварии, несчастные случаи, загрязнение окружающей среды. Экономика безопасности труда. Социально-экономическое значение охраны труда. Экономические ущербы от производственного травматизма, профессиональных заболеваний. Экономический эффект мероприятий по улучшению условий по охране труда. Экономика чрезвычайных ситуаций. Эколого-экономические и социально-экономические составляющие ущерба от чрезвычайных ситуаций. Экономическая эффективность превентивных мер по предотвращению чрезвычайных ситуаций. Страхование рисков: экологическое страхование, страхование опасных объектов, страхование профессиональных рисков. Организация мониторинга, диагностики и контроля, промышленной безопасности, условий и безопасности труда. Декларирование промышленной безопасности; государственная экспертиза условий труда, аттестация рабочих мест. Задачи, основные функции, сущность, краткая характеристика процедуры проведения. Аудит и сертификация состояния безопасности. Сертификация производственных объектов на соответствие требованиям охраны труда – сущность и задачи.</p>

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1 Введение в безопасность жизнедеятельности Взаимодействие человека с производственной, городской, бытовой, природной средой. Понятия «опасность», «безопасность». Виды опасностей: природные, антропогенные, техногенные, глобальные. Экологическая, промышленная, производственная безопасности. Вред, ущерб, риск – виды и характеристики. Чрезвычайные ситуации – понятие, основные виды. Значение безопасности в современном мире. Причины проявления опасности. Роль человеческого фактора в причинах реализации опасностей.

Тема 2 Идентификация опасных факторов и их воздействия на человека Системы восприятия человеком состояния внешней среды. Структурно-функциональные системы восприятия и компенсации организмом человека изменений факторов среды обитания. Естественные системы защиты организма от негативных воздействий. Вредные и опасные факторы производственной среды. Предельно-допустимые уровни вредных и опасных факторов – основные виды и принципы установления. Профессиональные заболевания и несчастные случаи на производстве. Негативные воздействия вредных веществ на человека и их нормирование. Классификация вредных веществ. Пути поступления в организм человека, распределение и превращение вредного вещества, действие вредных веществ и чувствительность к ним. Реакции организма человека на воздействие вредных веществ. Гигиеническое нормирование вредных веществ. Меры защиты. Негативное

воздействие физико-энергетических факторов на человека и их нормирование. Производственный шум. Действие шума на организм человека. Гигиеническое нормирование шума. Мероприятия по защите от шума. Производственная вибрация. Действие вибрации на организм человека. Гигиеническое нормирование вибрации. Способы защиты от вибрации и профилактика вибрационной болезни. Электромагнитные поля и излучения. Электромагнитные поля промышленной частоты и радиочастот.

Тема 3 Обеспечение комфортных условий для жизнедеятельности человека

Понятие комфортных или оптимальных условий. Взаимосвязь состояния здоровья, работоспособности и производительности труда с состоянием условий жизни и труда человека, параметрами среды жизнедеятельности человека. Климатическая, воздушная, световая, акустическая и воздушная среды, их влияние на самочувствие, состояние здоровья и работоспособность человека. Психофизические и эргономические условия организации и безопасности труда. Принципы, методы и средства организации комфортных условий.

Тема 4 Чрезвычайные ситуации природного и техногенного характера и защита населения Чрезвычайные ситуации. Классификация чрезвычайных ситуаций: техногенные, природные, военного времени. Природные опасности и стихийные бедствия. Общая характеристика чрезвычайных ситуаций природного характера: землетрясения, наводнения, атмосферные явления, природные пожары; основные параметры и методы защиты. Техногенные опасности. Общая характеристика чрезвычайных ситуаций техногенного характера. Основы прогнозирования и предупреждения чрезвычайных ситуаций. Общая характеристика мероприятий по защите населения и территорий в чрезвычайных ситуациях природного характера: строительство специальных укрытий и убежищ, повышение устойчивости зданий и сооружений, инженерно-технические и эвакуационные мероприятия. Специфика мероприятий по защите населения и территорий в условиях землетрясений, оползней и селей. Специфика мероприятий по защите населения и территорий в условиях наводнений. Специфика мероприятий по защите населения и территорий в условиях природных пожаров. Общие рекомендации по поведению населения в чрезвычайных ситуациях природного характера.

Тема 5 Организационные мероприятия по предупреждению, ликвидации чрезвычайных ситуаций и защите населения Единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций (РСЧС). Основные задачи РСЧС. Структура и органы управления, режимы функционирования РСЧС. Структура, органы управления, силы и средства, основные задачи ГО. Основные функции системы пожарной безопасности. Государственная противопожарная служба. Пожарная безопасность на объекте экономики. Система оповещения и информирования населения. Общероссийская система информирования и оповещения населения в местах массового пребывания людей (ОКСИОН). Мероприятия по защите населения. Виды и варианты эвакуации населения. Особенности проведения эвакуации населения при стихийных бедствиях и техногенных авариях. Укрытие населения в защитных сооружениях. Классификация защитных сооружений ГО. Основные санитарно-гигиенические нормы по проектированию и эксплуатации убежищ. Средства индивидуальной защиты органов дыхания. Средства защиты кожи. Изолирующие и фильтрующие противогазы. Противопылевые респираторы и простейшие средства индивидуальной защиты органов дыхания. Рекомендации по применению средств индивидуальной защиты.

Тема 6 Защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях радиационной, химической и медико-биологической опасностей Основы обеспечения радиационной безопасности и защиты населения. Радиационно-опасные объекты (РОО). Экологические последствия радиационных аварий. Нормы радиационной безопасности (НРБ-99).

Зонирование территорий при радиационном загрязнении территорий. Оповещение населения о радиационной опасности. Радиационный контроль. Использование средств коллективной и индивидуальной защиты. Эвакуация и отселение населения. Йодная профилактика. Химическая защита населения. Химически опасные объекты (ХОО). Классификация объектов по химической опасности. Классификация административно-территориальных единиц по химической опасности. Организация химической защиты в чрезвычайных ситуациях. Оповещение населения. Автоматизированные системы оповещения. Средства индивидуальной защиты для населения. Правила поведения для населения в зоне химического заражения АХОВ. Медико-биологическая защита населения. Медицинские средства индивидуальной защиты: аптечка индивидуальная АИ-2; индивидуальный противохимический пакет (ИПП-8, ИПП-10, ИПП-11); пакет перевязочный медицинский (ППМ); профилактический антидот П-10М. Первая медицинская помощь.

Тема 7 Защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях военного характера и террористических актов. Возможный характер современных войн. Современные средства поражения и их характеристики. Обычные средства поражения и поражающие факторы. Оружие массового поражения. Ядерное оружие. Виды ядерных взрывов. Классификация поражающих факторов. Особенности радиоактивного загрязнения местности. Зоны радиоактивного заражения. Поражение людей. Перспективные виды оружия, основанные на новых физических принципах. Ядерное оружие направленной энергии, лазерное, микроволновое, пучковое, инфразвуковое, радиочастотное, радиологическое, геофизическое, атмосферное (метеорологическое), гидросферное (гидрологическое), литосферное (геологическое) оружие. Специфика мероприятий по защите населения и территорий в чрезвычайных ситуациях военного характера. Мероприятия, проводимые в мирное время, в угрожаемый период, с началом военных действий. Классификация проявлений терроризма. Терроризм и гражданская защита. Законодательство РФ в области предупреждения и борьбы с терроризмом. Специфика мероприятий по защите населения и территорий в чрезвычайных ситуациях, обусловленных террористическими актами. Рекомендации Федеральной службы безопасности России руководителям предприятий, организаций, учреждений и всем гражданам на случай возникновения ЧС, связанных с обнаружением взрывных устройств, угрозами взрывов, захватом заложников.

Тема 8 Законодательные, нормативные, экономико-правовые основы управления безопасностью. Законодательство об охране труда. Основные положения трудового кодекса об охране труда. Подзаконные акты по охране труда. Система стандартов безопасности труда (ССБТ) – структура и основные стандарты. Нормативные правовые акты по охране труда. Законодательство о безопасности в чрезвычайных ситуациях. Закон Российской Федерации «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера». Структура законодательной базы – основные законы и их сущность: федеральные законы РФ «О пожарной безопасности», «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности», «О промышленной безопасности опасных производственных объектов», «О радиационной безопасности населения». Система стандартов по безопасности в чрезвычайных ситуациях (БЧС) – структура и основные стандарты. Экономические основы управления безопасностью. Понятие экономического ущерба. Материальная ответственность: аварии, несчастные случаи, загрязнение окружающей среды. Экономика безопасности труда. Социально-экономическое значение охраны труда. Экономические ущербы от производственного травматизма, профессиональных заболеваний. Экономический эффект мероприятий по улучшению условий по охране труда. Экономика чрезвычайных ситуаций. Эколого-экономические и социально-экономические составляющие ущерба от чрезвычайных ситуаций. Экономическая эффективность превентивных мер по предотвращению чрезвычайных ситуаций.



Страхование рисков: экологическое страхование, страхование опасных объектов, страхование профессиональных рисков. Организация мониторинга, диагностики и контроля, промышленной безопасности, условий и безопасности труда. Декларирование промышленной безопасности; государственная экспертиза условий труда, аттестация рабочих мест. Задачи, основные функции, сущность, краткая характеристика процедуры проведения. Аудит и сертификация состояния безопасности. Сертификация производственных объектов на соответствие требованиям охраны труда – сущность и задачи.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы
1.	Введение в безопасность жизнедеятельности	Виды опасностей: природные, антропогенные, техногенные, глобальные. Экологическая, промышленная, производственная безопасности. Вред, ущерб, риск – виды и характеристики. Чрезвычайные ситуации – понятие, основные виды. Причины проявления опасности. Роль человеческого фактора в причинах реализации опасностей.
2.	Идентификация опасных факторов и их воздействия на человека	Негативные воздействия вредных веществ на человека и их нормирование. Классификация вредных веществ. Производственный шум. Гигиеническое нормирование шума. Мероприятия по защите от шума. Производственная вибрация. Гигиеническое нормирование вибрации. Способы защиты от вибрации. Электромагнитные поля и излучения.
3.	Обеспечение комфортных условий для жизнедеятельности человека	Климатическая, воздушная, световая, акустическая и воздушная среды, их влияние на самочувствие, состояние здоровья и работоспособность человека. Психофизические и эргономические условия организации и безопасности труда. Принципы, методы и средства организации комфортных условий.
4.	Чрезвычайные ситуации природного и техногенного характера и защита населения	Классификация чрезвычайных ситуаций: техногенные, природные, военного времени. Чрезвычайные ситуации природного характера: землетрясения, наводнения, атмосферные явления, природные пожары. Техногенные опасности. Прогнозирование и предупреждение ЧС. Мероприятия по защите населения и территорий в чрезвычайных ситуациях природного характера. Специфика мероприятий по защите населения и территорий в условиях землетрясений, оползней и селей, наводнений, природных пожаров.
5	Организационные мероприятия по предупреждению, ликвидации чрезвычайных ситуаций и защите населения	Основные задачи, структура, органы управления, режимы функционирования, силы и средства РСЧС и ГО. Основные функции системы пожарной безопасности. Пожарная безопасность на объекте экономики. Мероприятия по защите населения. Виды и варианты эвакуации населения. Укрытие населения в защитных сооружениях. Классификация защитных сооружений ГО. Средства индивидуальной защиты органов дыхания и кожи.
6	Защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях радиационной,	Радиационно-опасные объекты (РОО). Экологические последствия радиационных аварий. Нормы радиационной безопасности (НРБ-99). Использование средств коллективной и индивидуальной защиты. Эвакуация и отселение населения. Химически опасные объекты (ХОО). Организация химической защиты в чрезвычайных ситуациях.

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы
	химической и медико-биологической опасностей	Оповещение населения. Медицинские средства индивидуальной защиты. Первая медицинская помощь.
7	Защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях военного характера и террористических актов	Современные средства поражения. Оружие массового поражения. Ядерное оружие. Перспективные виды оружия, основанные на новых физических принципах. Мероприятия по защите населения и территорий в чрезвычайных ситуациях военного характера. Классификация проявлений терроризма. Терроризм и гражданская защита. Рекомендации Федеральной службы безопасности России руководителям предприятий, организаций, учреждений и всем при обнаружении взрывных устройств, в случае угроз взрывов и захвата заложников.
8	Законодательные, нормативные, экономико-правовые основы управления безопасностью	Основные положения трудового кодекса об охране труда. Система стандартов безопасности труда (ССБТ). Нормативные правовые акты по охране труда. Законодательство о безопасности в чрезвычайных ситуациях. Законы Российской Федерации «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера», «О пожарной безопасности», «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности», «О промышленной безопасности опасных производственных объектов», «О радиационной безопасности населения». Система стандартов по безопасности в чрезвычайных ситуациях (БЧС). Понятие экономического ущерба. Материальная ответственность: аварии, несчастные случаи, загрязнение окружающей среды. Экономические ущербы от производственного травматизма, профессиональных заболеваний. Эколого-экономические и социально экономические составляющие ущерба от чрезвычайных ситуаций. Страхование рисков: экологическое страхование, страхование опасных объектов, страхование профессиональных рисков. Аудит и сертификация состояния безопасности.

Требования к самостоятельной работе студентов:

*Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку опорных глав лекций и учебной литературы, по следующим темам:*

№ п/п	Наименование темы	Тематика самостоятельных работ
1.	Введение в безопасность жизнедеятельности	Понятие «среда обитания». Характеристика различных условий в системе «человек–среда обитания». Пути обеспечения безопасности. Понятия «безопасность жизнедеятельности», «риск», «чрезвычайная ситуация»
2.	Идентификация опасных факторов и их воздействия на человека	Негативные последствия влияния шума и вибрации на человека и среду обитания. Воздействие электромагнитных полей и излучений на организм человека. Виды поражения электрическим током, способы защиты и оказание первой медицинской

№ п/п	Наименование темы	Тематика самостоятельных работ
		помощи. Комплексная защиты пользователей персональных компьютеров
3.	Обеспечение комфортных условий для жизнедеятельности человека	Микроклимат производственных помещений. Производственная вентиляция. Требования к производственному освещению. Источники света и светильники.
4.	Чрезвычайные ситуации природного и техногенного характера и защита населения	Чрезвычайные ситуации природного и техногенного характера. Поражающие факторы чрезвычайной ситуации. Неблагоприятное природное явление, стихийное бедствие, природная катастрофа Отличие техногенной аварии от техногенной катастрофы. Общая характеристика чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера. Нарастание риска возникновения техногенных чрезвычайных ситуаций в России и мире. Общая обстановка в России и мире в связи с природными угрозами.
5	Организационные мероприятия по предупреждению, ликвидации чрезвычайных ситуаций и защите населения	Основные этапы становления и развития системы защиты населения и территорий в чрезвычайных ситуациях. Структура и задачи Единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций в РФ. Международное сотрудничество в области защиты населения и территорий в чрезвычайных ситуациях. Правила пожарной безопасности в Российской Федерации. Действия персонала объекта экономики при возникновении пожара. Основные виды мероприятий по защите населения от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера. Действия производственного персонала и населения при оповещении о чрезвычайных ситуациях. Порядок проведения эвакуации городского населения при возникновении чрезвычайных ситуаций. Средства индивидуальной защиты органов дыхания. Общая характеристика мероприятий по защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного характера. Специфика мероприятий по защите населения и территорий в условиях землетрясений, наводнений и природных пожаров
6	Защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях радиационной, химической и медико-биологической опасностей	Поражающие факторы радиационных аварий. Мероприятия радиационной защиты. Защита щитовидной железы от воздействия радиоактивных изотопов йода. Поражающие факторы при возникновении аварий на ХОО. Характеристика аварийно химически опасным веществам (АХОВ). Воздействие химического заражения на население. Основные мероприятия химической защиты. Радиационная авария как источник экологической опасности.

№ п/п	Наименование темы	Тематика самостоятельных работ
		Химическая авария как источник экологической опасности. Мероприятия по защите населения и территорий при авариях на радиационно- и химически опасных объектах.
7	Защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях военного характера и террористических актов	Характеристика поражающих факторов современных средств поражения. Мероприятия по защите населения в чрезвычайных ситуациях военного характера. Опасности и угрозы терроризма в XXI веке. Опасности технологического, сельскохозяйственного, электромагнитного терроризма. Предупреждение чрезвычайных ситуаций, вызванных терактами и задачи органов управления ГОЧС по защите населения при террористических актах
8	Законодательные, нормативные, экономико-правовые основы управления безопасностью	Федеральные законы и законодательные акты обеспечивающие правовую основу охраны окружающей среды и необходимые условия жизнедеятельности в Российской Федерации. Законодательство о безопасности жизнедеятельности человека в производственных условиях и нормативно-техническая документация в области охраны труда Закон РФ и задачи в области гражданской обороны, правовые основы их осуществления, нормативно-техническая документация по безопасности в чрезвычайных ситуациях. Структура экономических последствий чрезвычайных ситуаций. Прямой и косвенный экономический ущерб от техногенных и природных чрезвычайных ситуаций.

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение кейсов, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по темам курса.*

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

**Лекционные занятия.**

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

**Практические и семинарские занятия.**

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

**Самостоятельная работа.**

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций, текущий контроль по дисциплине
Введение в безопасность	УК-8	

жизнедеятельности	УК-9	тестирование реферат
Идентификация опасных факторов и их воздействия на человека	УК-8 УК-9	тестирование реферат
Обеспечение комфортных условий для жизнедеятельности человека	УК-8 УК-9	тестирование реферат
Чрезвычайные ситуации природного и техногенного характера и защита населения	УК-8 УК-9	тестирование реферат
Организационные мероприятия по предупреждению, ликвидации чрезвычайных ситуаций и защите населения	УК-8 УК-9	тестирование реферат
Защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях радиационной, химической и медико-биологической опасностей	УК-8 УК-9	тестирование реферат
Защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях военного характера и террористических актов	УК-8 УК-9	тестирование реферат
Законодательные, нормативные, экономико-правовые основы управления безопасностью	УК-8 УК-9	тестирование реферат

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

### Примеры тестовых заданий

Какие факторы воздействия являются пассивными?

Термические воздействия

Воздействие скользких, неровных поверхностей

Механические воздействия

Психофизиологические воздействия

Какие факторы являются активными опасными и вредными факторами?

Гололёд

Неровные поверхности

Химический ожёг

Острые предметы

Низкая температура

Какие антропометрические показатели, определяющие физиологические характеристики человека являются статическими?

Углы вращения в суставах

Изменения размеров тела при перемещении его частей в пространстве

Размеры тела и его частей

Выносливость

Как называется ветер разрушительной силы значительный по продолжительности, скорость которого превышает 32 м/с?

Буря

Шквал

Ураган

Смерч

Тайфун

Укажите дополнительные средства технической защиты.

Установка ограждений

Установка экранов

Предупреждающие надписи

Замена технических операций

Средства освещения рабочего места

Укажите принципы обеспечения безопасности труда.

Принцип подавления химического загрязнения.

Принцип подавления опасности в источнике ее возникновения.

Принцип активности и нормализации.

Принцип подавления неблагоприятного влияния.

Принцип защиты расстоянием.

От чего защищает человека система безопасности труда?

От опасностей техносферы

От чрезвычайных опасностей биосферы и техносферы

От опасностей среды деятельности и отдыха человека

От опасностей среды деятельности человека

Аттестация рабочих мест по условиям труда выполняется руководителем

по предписанию надзорных органов

в обязательном порядке

добровольно

является необязательной

Происшествие, связанное со стихийными явлениями, повлекшее за собой гибель людей.

Стихийное бедствие

Авария

Катастрофа

Процесс

Безопасность – это

состояние деятельности, при которой с определённой вероятностью исключается проявление опасности

разносторонний процесс создания человеческим условием для своего существования и развития

сложный биологический процесс, который происходит в организме человека и позволяет сохранить здоровье и работоспособность

центральное понятие БЖД, которое объединяет явления, процессы, объекты, способные в определённых условиях принести убытие здоровью человека

Какие явления - ураганы, бури, штормы?

метеорологически опасные явления

геофизически опасные явления

гидрологически опасные явления

техносферные опасные явления

Что в первую очередь необходимо сделать во время аварии на радиационно-опасном объекте?

Выйти на улицу и следовать к месту эвакуации

Загерметизировать помещение и укрыть продукты питания

Вывести легковоспламеняющиеся вещества из дома, все выключить

Выйти на улицу и следовать к убежищу

Как называется распространение опасных химических веществ в окружающей природной среде в концентрациях, создающих угрозу для людей, сельскохозяйственных животных и растений?

химическое заражение

химическая авария

химико-токсическое заражение

химически-технологическая авария

Для профилактики заражённых ран необходимо

наложить асептическую повязку

остановить кровотечение

промыть рану водой

выдавить из раны кровь

При обнаружении забытых вещей, сумок, пакетов Вы

попытайтесь заглянуть внутрь

откинете ногой от себя

сообщите водителю, сотрудникам объекта службы безопасности, в полиции

отдадите водителю, сотрудникам объекта службы безопасности, в полиции

При взрыве или начале стрельбы

немедленно упадёте на землю и накроите голову руками

продолжите движение бегом в сторону ближайшего укрытия

попытайтесь выяснить, откуда ведётся стрельба или причину взрыва

остановитесь и начнёте просить о помощи

Если Вы оказались в зоне вооружённого конфликта, то необходимо

Надеть камуфляжную одежду

Взять с собой документы

Переместиться зону высоких зданий

Передвигаться только в тёмное время суток



## Тематика рефератов

1. Содержание основных понятий БЖД как науки, цель и задачи БЖД.
2. Безопасность, опасность, угроза безопасности, среда обитания, внешние факторы окружающей среды, воздействующие на человеческий организм.
3. Комфортные, допустимые, опасные, чрезвычайно опасные условия.
4. Биосфера, техносфера, социальная среда, здоровье.
5. Виды опасностей при воздействии на человека и среду обитания.
6. Классификация ЧС, содержание ЧС.
7. Влияние вредных веществ на человека и их нормирование. Классификация вредных веществ.
8. Реакции организма человека на воздействие вредных веществ. Гигиеническое нормирование вредных веществ. Меры защиты.
9. Производственный шум. Действие шума на организм человека. Гигиеническое нормирование шума. Мероприятия по защите от шума.
10. Производственная вибрация. Действие вибрации на организм человека. Гигиеническое нормирование вибрации. Способы защиты от вибрации.
11. Электромагнитные поля и излучения. Электромагнитные поля промышленной частоты и радиочастот.
12. Наводнение. Половодье. Паводок, последствия. Действия человека, оказавшегося в воде.
13. Ураганы, бури, смерчи, их происхождение и последствия. Шкала Бофорта. Поведение людей. Меры по обеспечению безопасности населения.
14. Причины возникновения пожара в жилых и общественных зданиях. Меры пожарной безопасности в быту. Методы тушения пожаров. Поведение человека при пожаре.
15. Землетрясения, основные параметры землетрясений, их последствия. Гипоцентр, эпицентр. Правила безопасного поведения во время землетрясения.
16. Обвалы, оползни и сели, их происхождение, последствия и предотвращение данных событий. Действия населения при угрозе схода оползней, селей и обвалов.
17. Лесные и торфяные пожары, их последствия и предотвращение. Классификация пожаров. Меры безопасности в зоне лесных и торфяных пожаров.
18. Извержение вулканов и снежные лавины. Действие человека при данных стихийных бедствиях.
19. Химически опасные объекты производства, возможные последствия при авариях на химически опасных объектах, правила поведения.
20. Аварии на радиационно-опасных объектах, возможные последствия облучения людей, ОЛБ. Профилактика лучевых поражений. Первая медицинская и доврачебная помощь
21. Радиационно-опасные объекты (РОО). Экологические последствия радиационных аварий. Нормы радиационной безопасности (НРБ-99). Зонирование территорий при радиационном загрязнении территорий. Оповещение населения о радиационной опасности.
22. Радиационный контроль. Использование средств коллективной и индивидуальной защиты. Эвакуация и отселение населения. Йодная профилактика. Химическая защита населения. Химически опасные объекты (ХОО).
23. Организация химической защиты в чрезвычайных ситуациях. Оповещение населения. Средства индивидуальной защиты для населения. Правила поведения для населения в зоне химического заражения.
24. Медико-биологическая защита населения. Медицинские средства индивидуальной защиты: аптечки, перевязочные пакеты, противохимические средства.

25. Первая медицинская помощь.

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

Примерный перечень вопросов к зачету:

- 1 Предмет, цель, задачи БЖД.
- 2 Причины опасностей.
- 3 Классификация опасностей.
- 4 Аксиома о потенциальной опасности деятельности.
- 5 Априорный и апостериорный анализ безопасности систем.
- 6 Принципы обеспечения безопасности.
- 7 Методы обеспечения безопасности.
- 8 Эргономические основы БЖД. Задачи эргономики.
- 9 Медико-биологические основы БЖД. Функциональные состояния оператора.
- 10 Требования безопасности, предъявляемые к рабочему месту.
- 11 Классификация условий труда.
- 12 Аттестация рабочих мест по условиям труда.
- 13 Особенности труда женщин и мужчин. Профилактика проф. заболеваний.
- 14 Особенности труда подростков. Охрана труда подростков.
- 15 Психология безопасности деятельности. Методы повышения безопасности.
- 16 Социальные опасности; причины, виды, профилактика.
- 17 Природные опасности: классификация, защита, рекомендации населению при угрозе.
- 18 Химические опасности: классификация. Защита от загазованности атмосферы и помещений.
- 19 Запыленность помещений, защита от запыленности атмосферы и помещений.
- 20 Биологические опасности. Профилактика заболеваемости.
- 21 Экологические опасности. Защита воздуха от загрязнений.
- 22 Стратегические направления экоразвития.
- 23 Защита воды и почвы от загрязнений.
- 24 Профилактические мероприятия по защите продуктов питания от загрязнений.
- 25 Техногенные опасности. Классификация.
- 26 Механические опасности. Профилактика детского травматизма.
- 27 Механические колебания. Защита от вибрации.
- 28 Шум. Воздействие на организм. Защита от шума.
- 29 Инфразвук. Воздействие на организм. Защита от инфразвука.
- 30 Ультразвук. Воздействие на организм. Защита от ультразвука.
- 31 Электробезопасность. Средства защиты.
- 32 Статическое электричество. Защита от статического электричества.
- 33 Молниезащита. Рекомендации населению по поведению при грозе.
- 34 Электромагнитные поля. Воздействие на организм. Защита от ЭМП.
- 35 Организация рабочего места при работе с ПЭВМ.
- 36 Лазерное излучение. Защита от действия лазерного излучения.
- 37 Освещение рабочего места: виды, норма освещенности, требования безопасности.
- 38 Ионизирующее излучение. Защита от излучений.
- 39 Классификация чрезвычайных ситуаций.
- 40 Действия населения по защите в условиях ЧС.
- 41 Действия населения в зоне химического поражения.
- 42 Действия населения при пожарах и взрывах.
- 43 Методы и средства пожаротушения.

- 44 Действия населения в зоне ЧС биологического характера.  
 45 Основные способы и средства защиты населения.  
 46 Коллективные и индивидуальные средства защиты.  
 47 Понятия: дезактивация, дегазация, дезинфекция, дезинсекция, дератизация, демеркуризация.  
 48 Безопасность в экстремальных ситуациях в быту.  
 49 Профилактика проф. заболеваний.  
 50 Расследование и учет несчастных случаев.  
 51 Гос. нормативные правовые акты по охране труда.  
 52 Обязанности работника в области охраны труда.  
 53 Естественная система защиты от опасностей.  
 54 Расследование и учет несчастных случаев.  
 55 Личная безопасность.  
 56 Аттестация рабочих мест – комплексный анализ условий труда.  
 57 Неблагоприятные факторы среды обитания.  
 58 Профилактические мероприятия по защите от опасностей.  
 59 Факторы увеличивающие электроопасность.  
 60 Первая помощь при поражении электрическим током.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические	хорошо		71-85

	степени самостоятельности и инициативы	положения или обосновывать практику применения			
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

### **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

#### **Основная литература**

1. Халилов, Ш. А. Безопасность жизнедеятельности : учебное пособие / Ш.А. Халилов, А.Н. Маликов, В.П. Гневанов ; под ред. Ш.А. Халилова. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 576 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0905-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1841091>

#### **Дополнительная литература**

1. Безопасность жизнедеятельности: учеб. для вузов/ под ред. Э. А. Арустамова. - 18-е изд., перераб. и доп.. - Москва: Дашков и К°, 2014.
2. Безопасность жизнедеятельности и медицина катастроф: учеб. пособие сред. проф. образования/ Г. С. Ястребов. - 10-е изд.. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2015.
3. Безопасность жизнедеятельности: учеб. пособие для вузов/ Т. А. Хван, П. А. Хван. - 11-е изд.. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2014.

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- MS Excel.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Бизнес-планирование»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель:** Шаляпина Марина Анатольевна, к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Бизнес- планирование».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине



## 1. Наименование дисциплины: «Бизнес-планирование».

Цель дисциплины: является расширение области и уровня знаний в предпринимательской деятельности; изучение сущности, целей и содержания разделов бизнес- плана, а также приобретение умений и навыков в области разработки бизнес-планов предприятий - участников.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4.1. Выявляет и оценивает возможности развития организации и предпринимательских структур с учетом имеющихся ресурсов и компетенций	<b>Знать:</b> инструментарий выявления и оценки возможностей развития организации и предпринимательских структур <b>Уметь:</b> применять на практике современный инструментарий и интеллектуальные информационно-аналитические системы <b>Владеть:</b> навыками оценки эффективности каждого варианта решения как соотношения между ожидаемым уровнем использования ресурсов и ожидаемой ценностью
	ОПК-4.2. Разрабатывает бизнес-планы проектов и новых направлений деятельности	<b>Знать:</b> методы и инструменты разработки бизнес-планов проектов <b>Уметь:</b> использовать методические подходы к разработке бизнес-планов и новых направлений деятельности анализировать возможности развития организации и предпринимательских структур <b>Владеть:</b> навыками оценки новых рыночных возможностей
	ОПК-4.3. Проводит комплексную оценку эффективности разработанных бизнес-планов и новых направлений деятельности	<b>Знать:</b> сущность, структуру и этапы проектной и процессной деятельности в организации; - способы поиска и оценки новых рыночных возможностей; - современные практики управления, - стратегии создания и развития инновационных направлений деятельности и

		<p>соответствующие им бизнес-модели организаций</p> <p><b>Уметь:</b> выявлять и оценивать новые рыночные возможности; - разрабатывать бизнес-модели создания и развития новых направлений деятельности и организаций; - руководить проектной и процессной деятельностью в организации</p> <p><b>Владеть:</b> способностью выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать стратегии создания и развития инновационных направлений деятельности и соответствующие им бизнес-модели организаций</p>
--	--	--

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Бизнес-планирование» представляет собой дисциплину по выбору части формируемая участниками образовательных отношений (Б1.В.ДВ.05.01) части блока дисциплин подготовки студентов.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала

в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Содержание процесса бизнес-планирования	<p>Определение бизнес-плана, его роль в современном предпринимательстве. Отличие бизнес-плана от других плановых документов. Цели, задачи и функции бизнес-планирования. Участники процесса бизнес-планирования. Общие требования к бизнес-плану. Организация процесса бизнес-планирования.</p> <p>Основные разделы бизнес-плана. Зависимость структуры бизнес-плана от специфики деятельности, целей составления, размеров предприятия. Классификация бизнес-планов. Виды работ, выполняемых в процессе бизнес-планирования, их увязка со структурой бизнес-плана. Оформление бизнес-плана: титульный лист, аннотация, меморандум о конфиденциальности, оглавление.</p> <p>Порядок изложения концепции. Возможности использования резюме как рекламного документа и заявки на финансирование. Сведения о предприятии, указываемые в бизнес-плане.</p>
2	Продукты и услуги	<p>Формы подачи информации о продуктах и услугах. Наименование и назначение продукции (услуг). Потребительские свойства и основные характеристики продукта. Конкурентоспособность услуг и продукции. Структура и динамика реализации услуг, продукции. Условия предоставления и реализации услуг продукции. Степень готовности услуг, продукции к реализации. Необходимость приобретения лицензий на соответствующие виды деятельности, патентов, авторских прав и т.п. Дополнительные сервисные услуги. Гарантии и сервис.</p>
3	Описание бизнеса.	Описание компании. Возможности ведения бизнеса. Основная

		информация о компании. Миссия и основные цели развития бизнеса.
4	Исследование и анализ рынка	Анализ отрасли и основные отраслевые характеристики. Цель анализа рынка и рыночных возможностей. Проведение маркетинговых исследований. Общее описание рынка и его целевых сегментов. Определение спроса на продукты/услуги. Анализ конкурентов.
5	План маркетинга	Разработка и обоснование маркетинговой стратегии. Ассортиментная политика, создание новой продукции, стратегия предприятия в области качества, рыночная атрибутика товара. Формирование целей ценообразования, выбор метода ценообразования, выработка ценовой стратегии и тактики. Характеристика каналов сбыта товара. Структура комплекса маркетинговых коммуникаций. Разработка бюджета маркетинга.
6	Производственный и организационный план	Оценка потребности в основных производственных фондах. Формирование производственной программы. Планирование потребности в оборотных средствах. Расчет амортизационных отчислений. Определение потребности в материальных ресурсах, средствах на оплату труда. Расчет сметы затрат на производство. Составление календарного плана графика. Трудовой контракт на предприятии. Способы создания эффективной команды. Разработка штатного расписания. Организационная структура.
7	Финансовый план, оценка эффективности инвестиций и рисков	Потребность в инвестициях и источники их финансирования. Финансово-экономические результаты деятельности предприятия. Планирование основных финансовых показателей. Подготовка плановых документов методы финансового прогнозирования. Принципы оценки эффективности инвестиций:

	<p>дисконтирование и расчет денежного потока. Расчет показателей чистой текущей стоимости, индекса прибыльности, периода окупаемости, внутренней нормы доходности. Классификация рисков. Анализ рисков. Оценка риска проекта. Оценка потерь риска. Методика оценки рисков проекта. Проведение анализа непротиворечивости мнений экспертов. Тип области риска проекта. Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков.</p>
--	--

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

*Тема 1: Содержание процесса бизнес-планирования.* Сущность бизнес-плана. Роль бизнес-планирования для предприятия. Этапы при разработке бизнес-плана. Источники бизнес-идеи. Источники финансовых ресурсов. Эффективность инвестиций. Требования к осуществлению бизнес-планирования. Подходы к структурированию бизнес-плана. Структура бизнес-плана. Методика написания разделов бизнес-плана. Оформление титульного листа. Оглавление. Содержание резюме проекта.

*Тема 2. Продукты и услуги.* Формы подачи информации о продуктах и услугах. Наименование и назначение продукции (услуг). Потребительские свойства и основные характеристики продукта. Конкурентоспособность услуг и продукции. Структура и динамика реализации услуг, продукции. Условия предоставления и реализации услуг продукции. Степень готовности услуг, продукции к реализации. Необходимость приобретения лицензий на соответствующие виды деятельности, патентов, авторских прав и т.п.

*Тема 3. Описание бизнеса.* Описание компании. Возможности ведения бизнеса. Основная информация о компании. Миссия и основные цели развития бизнеса.

*Тема 4. Исследование и анализ рынка.* Анализ отрасли и основные отраслевые характеристики. Цель анализа рынка и рыночных возможностей. Проведение маркетинговых исследований. Общее описание рынка и его целевых сегментов. Определение спроса на продукты/услуги. Анализ конкурентов.

*Тема 5. План маркетинга.* Разработка и обоснование маркетинговой стратегии. Ассортиментная политика, создание новой продукции, стратегия предприятия в области качества, рыночная атрибутика товара. Формирование целей ценообразования, выбор метода ценообразования, выработка ценовой стратегии и тактики. Характеристика каналов сбыта товара. Структура комплекса маркетинговых коммуникаций. Разработка бюджета маркетинга.

*Тема 6. Производственный и организационный план.* Оценка потребности в основных производственных фондах. Формирование производственной программы. Планирование потребности в оборотных средствах. Расчет амортизационных отчислений. Определение потребности в материальных ресурсах, средствах на оплату труда. Расчет сметы затрат на производство. Составление календарного плана графика. Трудовой контракт на предприятии. Способы создания эффективной команды. Разработка штатного расписания. Организационная структура.

*Тема 7. Финансовый план, оценка эффективности инвестиций и рисков.* Потребность в инвестициях и источники их финансирования. Финансово-экономические результаты деятельности предприятия. Планирование основных финансовых показателей. Подготовка плановых документов методы финансового прогнозирования. Принципы оценки эффективности инвестиций: дисконтирование и расчет денежного потока. Расчет показателей чистой текущей стоимости, индекса прибыльности, периода окупаемости, внутренней нормы доходности. Классификация рисков. Анализ рисков. Оценка риска проекта. Оценка потерь риска. Методика оценки рисков

проекта. Проведение анализа непротиворечивости мнений экспертов. Тип области риска проекта. Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

**Тема 1: Содержание процесса бизнес-планирования.**

*Вопросы для обсуждения:* Система планирования в условиях рынка как основной метод и составная часть управления экономикой. Прогнозирование в рыночной экономике: понятие, содержание, роль и значение; взаимосвязь прогнозирования и планирования.

Роль и место планирования в управлении предприятием. Планирование как наука и вид экономической деятельности. Сущность и структура объектов планирования. Предмет планирования. Временные границы планирования. Экономический механизм управления предприятием. Система планов: перспективное, среднесрочное, текущее планирование.

Бизнес-план предприятия.

**Тема 2: Продукты и услуги.**

*Вопросы для обсуждения:* Основные факторы привлекательности продукта и услуги. Какие продукты (услуги) отвечают требованиям «новизны». В чем может состоять уникальность продукта (услуги)? Патентная защищенность товара. Ключевые факторы успеха продукции (услуги). Каким образом в бизнес-плане отражается внешнее оформление продукта?

**Тема 3. Описание бизнеса.**

*Вопросы для обсуждения:* Основная информация о компании. Миссия и основные цели развития бизнеса.

**Тема 4. Исследование и анализ рынка.**

*Вопросы для обсуждения:* Прогноз конъюнктуры рынка. Определение потенциала рынка, емкости рынка, доли рынка, темпов роста рынка. Прогноз развития рынка. Общее описание рынка и его целевых сегментов. Определение спроса на продукты/услуги. Анализ потребителей. Анализ конкурентов, поставщиков, посредников.

**Тема 5. План маркетинга.**

*Вопросы для обсуждения:* Общая стратегия маркетинга: рыночная стратегия бизнеса, описание и анализ особенностей потребительского рынка, влияние внешних факторов на объем и структуру сбыта. Планирование ассортимента. Оценка конкурентоспособности товара. Планирование цены. Прогнозирование величины продаж. Разработка собственной ценовой политики фирмы, а также сравнение с ценовой стратегией конкурентов. Анализ системы ценовых скидок как инструмента стимулирования реализации. Сравнительный анализ эффективности методов реализации. Структура собственной торговой сети. Политика по послепродажному обслуживанию и предоставление гарантий. Реклама и продвижение товара на рынок.

**Тема 6. Производственный и организационный план.**

*Вопросы для обсуждения:* Производственный цикл. Производственные мощности. Развитие производственных мощностей за счет приобретения и аренды. Структура и показатели производственной программы. Анализ выполнения плана производства. Анализ портфеля заказов. Расчет производственной мощности. Планирование выпуска продукции. Планирование выполнения производственной программы. Планирование потребности в персонале. Планирование трудоемкости производственной программы. Расчет и анализ баланса рабочего времени. Планирование производительности труда. Состав средств на оплату труда. Анализ фонда заработной платы. Планирование фонда заработной платы. Планирование снижения себестоимости продукции. Планирование сметы затрат на производство продукции. Экономическое обоснование создания, реорганизации предприятия. Организационная структура, экономическое обоснование и оценка эффективности. Управленческая команда и персонал.

**Тема 7. Финансовый план, оценка эффективности инвестиций и рисков.**

*Вопросы для обсуждения:* Финансы предпринимательской организации. Управление финансами: финансовый механизм, финансовые методы, финансовые ресурсы, финансовые рычаги. Оценка эффективности предпринимательской деятельности: принципы и методы. Цели, задачи и функции финансового планирования. Содержание финансового плана.

Анализ финансового положения. Планирование доходов и поступлений. Планирование расходов и отчислений. Привлечение кредитов и анализ их эффективности. Источники финансирования ресурсов предприятия и их соотношение. Анализ эффективности инвестиций. Срок полного возврата вложенных средств и получение дохода от них. Составление графика безубыточности по материалам бизнес-плана. Баланс доходов и расходов фирмы. Хозяйственный риск: сущность, место и роль в планировании. Виды потерь и риска: материальные, трудовые, финансовые, времени. Внешние и внутренние риски. Показатели риска и методы его оценки. Методы снижения риска: страхование, поручительство, распределение риска, резервирование средств. Анализ и планирование риска. Методы анализа.

Требования к самостоятельной работе студентов

*1. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам:* Содержание процесса бизнес-планирования. Анализ рынка. План маркетинга. Производственный и организационный план. Финансовый план, оценка эффективности инвестиций и рисков.

*2. Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение сквозной задачи, по следующим темам:* Продукты и услуги. Описание бизнеса. Исследование и анализ рынка. План маркетинга. Производственный и организационный план. Финансовый план, оценка эффективности инвестиций и рисков.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории,

формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

**Практические и семинарские занятия.**

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

**Самостоятельная работа.**

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

***Примерная тематика курсовых работ.***

Выбор темы курсовой работы осуществляется совместно обучающимся и руководителем. При этом обучающиеся могут выбрать одну тему из представленного ниже перечня:

1. Разработка бизнес-плана модернизации производства (структурного подразделения предприятия).
2. Разработка бизнес-плана повышения уровня использования производственной мощности.
3. Разработка бизнес-плана производства нового вида продукции (работ, услуг).
4. Разработка бизнес-плана развития предприятия.
5. Разработка бизнес-плана расширения ассортимента оказываемых услуг/работ.
6. Разработка бизнес-плана расширения торгового ассортимента.
7. Разработка бизнес-плана создания нового предприятия.
8. Разработка бизнес-плана увеличения объема реализации продукции/услуг/работ.
9. Разработка бизнес-плана увеличения объема товарооборота.
10. Разработка бизнес-плана финансового оздоровления предприятия.

Методические указания по выполнению курсовой работы представлены в приложении 1.

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации



обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Содержание процесса бизнес-планирования.	ОПК-4.1	<i>Опрос. Тестовые задания</i>
Исследование и анализ рынка	ОПК-4.1	<i>Тестовые задания, Кейс-задание. Решение задач.</i>
План маркетинга	ОПК-4.2 ОПК-4.3	<i>Дискуссия. Кейс-задание.</i>
Производственный и организационный план	ОПК-4.2 ОПК-4.3	<i>Дискуссия. Кейс-задание. Решение задач.</i>
Финансовый план, оценка эффективности инвестиций и рисков	ОПК-4.2 ОПК-4.3	<i>Дискуссия. Кейс-задание. Решение задач.</i>

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

*Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:*

*По теме 1 «Содержание процесса бизнес-планирования».*

*Тестовое задание:*

1. Планирование это:

- а) функция управления по определению будущих целей, пропорций и ресурсов функционирования организации;
- б) функция управления по определению будущих пропорций и ресурсов функционирования организации
- в) функция управления по определению будущих ресурсов функционирования организации, необходимых для достижения поставленных целей;
- г) определение места на рынке.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

2. Основные цели бизнес-плана:

- а) обоснование проектных решений в бизнесе, связанных с затратами инвестиционных ресурсов;
- б) детализация стратегических изменений, предусмотренных стратегическим планом предприятия; в) поиск партнеров по реализации проекта;
- г) календарное планирование работ.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

3. Адресаты внутреннего бизнес-плана это:

- а) собственники предприятия;
- б) менеджмент;
- в) потенциальные партнеры и инвесторы;
- г) весь персонал предприятия.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

4. Дайте полное определение бизнес-плану:

- а) план, который описывает и обосновывает бизнес-идею без анализа внешней среды;

б) план, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности;

в) любой план предпринимателя, который открывает новый бизнес;

г) план действий фирмы, который содержит информацию о фирме, товаре, рынке и конкурентах. Ваш выбор. \_\_\_\_\_

5. Отличительная черта бизнес-плана:

а) краткосрочность плана;

б) сводный характер бизнес-плана (связь сфер: от производственно-технической до маркетинго-сбытовой, их взаимное влияние и влияние на результирующие показатели);

в) долгосрочность планирования, ориентация на стратегическое развитие и стратегию;

г) ориентир на получение прибыльного бизнеса и снижение издержек.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

6. Выберите функцию, которая не относится к основным функциям бизнес-плана:

а) разработка модели бизнеса, отработка стратегии;

б) средство мониторинга: контроль настоящего и сравнение результатов с ожидаемыми;

в) функция контроля качества выпускаемой предприятием продукции;

г) инструмент для доступа к финансовым ресурсам, привлечение кредиторов и инвесторов.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

7. Что такое бизнес-план?

а) необходимый документ для добывания денег или получения льгот;

б) рабочий инструмент, позволяющий исследовать и оценить любое конкретное направление и перспективы деятельности предприятия или фирмы на определенном рынке в сложившихся организационно-экономических условиях;

в) развернутое обоснование проекта, дающее возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект;

г) все ответы верные.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

8. Инвестиционный бизнес-план разрабатывается в первую очередь:

а) для государственных учреждений, в том числе для налоговой инспекции;

б) для банка, который может дать кредит;

в) для совета директоров, генерального директора и ведущих менеджеров предприятия;

г) для федеральной, региональной и местной администрации.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

9. В первую очередь владельцев (акционеров) интересует:

а) эффективность использования ресурсов;

б) прибыльность (уровень рентабельности инвестированного капитала);

в) ликвидность;

г) распределение прибыли (дивиденды на акцию).

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

10. Какие предпосылки должны быть созданы на предприятии для успешного функционирования системы планирования и планово-контрольных расчётов:

а) кадровые – готовность руководства;

б) организационные – дееспособная организация управления;

в) информационные – наличие эффективного инструмента для сбора, переработки и передачи планово-контрольной информации;

г) законодательные – наличие законов, способствующих развитию экономики в РФ;

д) методические – наличие банка методик для различных отраслей промышленности;

е) первые три.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

11. Плановая информация определяет:

- а) аналитическую и прогнозную информацию;
- б) цели и мероприятия, характеризующие будущие события, имеющие отношения к предприятию;
- в) субъективную информацию о бизнесе;
- г) описание пути превращения идеи в связанную реальность.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

12. Выделите три основные причины, почему мы должны планировать бизнес?

- а) бизнес-планирование – обдумывание идеи;
- б) бизнес-план – рабочий инструмент для принятия решения, контроля и управления;
- в) бизнес-план – способ сообщения идей заинтересованным инвесторам;
- г) бизнес-план – средство для получения денег; д) бизнес-план – средство для получения льгот.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

13. Бизнес-план в первую очередь представляет собой:

- а) результат комплексного исследования различных сторон деятельности предприятия (производства, реализации продукции, послепродажного обслуживания и др.);
- б) документ, определяющий способы решения проблем;
- в) проект, который с достаточной вероятностью не гарантирует получение максимальной прибыли;
- г) документ, определяющий перспективы развития организации.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

14. Главной задачей бизнес-плана является:

- а) сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегии и тактики их достижения;
- б) определить конкретное направление деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
- в) оценить материальное и финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся и привлекаемых ресурсов поставленным перед фирмой целям;
- г) сформулировать стратегии фирмы и тактики их достижения.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

15. Функции бизнес-планирования:

- а) контроль – возможность оперативного отслеживания выполнения плана, выявления ошибок и возможной его корректировки;
- б) оптимизация – обеспечение выбора допустимого и наилучшего варианта развития предприятия в конкретной социально-экономической среде;
- в) координация и интеграция – учёт взаимосвязи и взаимозависимости всех структурных подразделений компании с ориентацией их на единый общий результат;
- г) все ответы верны.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

16. Принципы бизнес-планирования:

- а) необходимость;
- б) прерывность;
- в) информированность;
- г) затратность.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

17. Типичные ошибки в бизнес-планировании:

- а) смутно установлены цели проекта;
- б) четкое определение цели проекта;
- в) переоценка риска;
- г) неполнота проработки разделов.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

18. К внешней среде бизнеса относят:

- а) сферу, в которой предприятие осуществляет свою деятельность;

- б) совокупность «факторов влияния» вне предприятия, на которые само предприятие не может влиять непосредственно;
- в) сферу, в которой предприятие не осуществляет свою деятельность;
- г) совокупность «факторов влияния» вне предприятия, на которые само предприятие может влиять непосредственно.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

19. К внутренней среде бизнеса относят:

- а) общая среда, которая находится в рамках предприятия;
- б) совокупность «факторов влияния» вне предприятия, которые непосредственно подконтрольны предприятию;
- в) часть общей среды, которая находится в рамках предприятия;
- г) совокупность «факторов влияния» внутри предприятия, которые непосредственно подконтрольны предприятию.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

20. Бизнес-план используется:

- а) для привлечения инвестиций;
- б) для получения кредита;
- в) для оценки реальных возможностей;
- г) все ответы верны.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

21. Внешние цели бизнес-плана:

- а) самоутверждение, инструмент управления;
- б) получение банковского кредита, привлечение инвестиций, создание стратегических союзов, подписание большого контракта;
- в) самоутверждение, привлечение инвестиций, создание стратегических союзов, подписание большого контракта;
- г) инструмент управления, получение банковского кредита, привлечение инвестиций.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

22. Цели внутреннего бизнес-плана:

- а) самоутверждение, инструмент управления;
- б) получение банковского кредита, привлечение инвестиций, создание стратегических союзов, подписание большого контракта;
- в) самоутверждение, привлечение инвестиций, создание стратегических союзов, подписание большого контракта;
- г) инструмент управления, получение банковского кредита, привлечение инвестиций.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

23. Бизнес-планированием на предприятии занимаются:

- а) инвесторы;
- б) генеральный директор и рабочая группа специалистов;
- в) совет директоров;
- г) независимые консультанты совместно с менеджерами предприятия.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

24. Какие инвестиционные решения относятся к разряду основных решений:

- а) вложение в ценные бумаги;
- б) создание основного капитала;
- в) формирование оборотного капитала;
- г) распределение прибыли.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

25. Укажите первоочередные проблемы, которые влияют на финансово-хозяйственную деятельность предприятия:

- а) отсутствие денег;
- б) отсутствие или неопределенность целей;

- в) неэффективное планирование и управление финансами;
- г) ненормальный подход к бизнес-планированию.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

*Тестовые задания по теме 2 «Исследование и анализ рынка»*

1. Главная цель оценки и прогнозирования рынка сбыта:

- а) сегментация рынка;
- б) выявление факторов конкуренции;
- в) достоверная оценка объёма продаж;
- г) прогнозирование рыночной конъюнктуры.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

2. Ёмкость рынка это:

- а) суммарный объём товаров, который может быть предложен, продавцами;
- б) суммарный объём покупок, которые могут быть совершены покупателями данного товара за определенный период времени при определенных условиях;
- в) суммарная стоимость товаров, предложенная производителями в единицу времени;
- г) потенциальна возможность реализации товара на данном рынке.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

3. К методам оценки и прогнозирования объёма продаж относят:

- а) методы статистического моделирования;
- б) морфологические методы;
- в) экспертные оценки;
- г) все ответы верны.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

4. Объективные факторы, влияющие на выбор методов оценки и прогнозирования объёма продаж:

- а) стадия разработки бизнес-плана;
- б) тип проекта;
- в) условия реализации проекта;
- г) сложившаяся практика.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

5. Базовые стратегии обеспечения конкурентных преимуществ:

- а) стратегия относительно цены на товар;
- б) стратегия относительно качества товара;
- в) стратегия относительно цены и качества товара;
- г) стратегия продвижения.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

6. Комплекс маркетинга разрабатывается для каждого:

- а) посредника;
- б) сегмента рынка;
- в) рынка в целом;
- г) непосредственного конкурента.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

7. В бизнес-плане продвижение нового продукта связано с:

- а) микс-маркетингом;
- б) формированием стратегий маркетинга;
- в) описанием продукта;
- г) изучением спроса на продукцию.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

8. Участники рынка доверяют бизнес-планам, в которых:

- а) обоснована выгодность инвестиций;
- б) представлен анализ рынка;
- в) обоснован вид товара (услуги);

г) нет конкретности.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

9. Большинство предпринимателей изначально стремятся:

- а) проанализировать предполагаемый к производству товар (услугу) на предмет привлекательности рынка;
- б) представить результаты своей деятельности;
- в) войти в чужой бизнес;
- г) создать бизнес.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

10. Деловая привлекательность региона определяется:

- а) эффективностью вывоза региональных ресурсов и использования ввозимых ресурсов внутри территории;
- б) соотношением уровней реального и нормативного потребления;
- в) развитостью конкуренции в регионе;
- г) уровнем валового регионального продукта на душу населения и его динамикой.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

11. Ёмкость рынка определяется на основе:

- а) данных об интенсивности стимулирования продаж;
- б) исследование восприятия потребителей;
- в) суммирования первичных, повторных и дополнительных продаж;
- г) структурных характеристик рынка.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

12. Общими критериями сегментирования для потребительских и промышленных рынков являются:

- а) юридический;
- б) демографический;
- в) поведенческий;
- г) технологический.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

13. Преобладающим источником ёмкости рынка является:

- а) спрос приезжего населения;
- б) спрос учреждений социального типа;
- в) покупки товаров местным населением;
- г) сезонный спрос населения.

Ваш выбор: \_\_\_\_\_

14. Какой из следующих признаков свидетельствует об отсутствии конкуренции в отрасли:

- а) падение прибыли в отрасли, производящей этот продукт;
- б) неспособность фирм данной отрасли к расширению производства;
- в) невозможность другими фирмам войти в данную отрасль;
- г) более низшим отраслевой уровень оплаты труда, чем в целом по стране.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

15. Преобладающим источником ёмкости рынка является:

- а) спрос приезжего населения;
- б) спрос учреждений социального типа;
- в) покупки товаров местным населением;
- г) сезонный спрос населения.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

16. Показатели рыночной инфраструктуры:

- а) плотность торгово-сбытовой и складской сети;
- б) обеспечения гарантий занятости, сокращение рабочего времени;
- в) оценка уровня удовлетворения спроса, потребления;
- г) создание необходимых технологических процессов рыночных структур.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

17. Термин, отражающий способность и желание людей платить за что-либо:

- а) потребность;
- б) спрос;
- в) необходимость;
- г) желание.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

18. Конъюнктура рынка характеризуется:

- а) сложностью внешней среды предприятия;
- б) временной ситуацией на рынке;
- в) организационной культурой предприятия;
- г) приоритетами в распределении ресурсов.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

19. В современной экономике выделяют следующие основные модели рынка:

- а) свободная конкуренция, чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия;
- б) неценовая конкуренция, монополия, монополистическая конкуренция, олигополия;
- в) чистая монополия, добросовестная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия; г) чистая монополия, олигополия.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

20. Сегментация рынка – это:

- а) нахождение частей рынка, на которые направлена маркетинговая деятельность предприятия;
- б) рекламная акция;
- в) способ защиты прав потребителей;
- г) поиск покупателя.

Ваш выбор. \_\_\_\_\_

**Кейс-задание по темам: «Исследование и анализ рынка», «План маркетинга», «Производственный и организационный план», «Финансовый план, оценка эффективности инвестиций и рисков»**

Задание: разработать бизнес – план для самостоятельно выбранного студентом направления:

1. Разработать основную концепцию бизнеса.
2. Разработать миссию предприятия и цель организации.
3. Провести внешний и внутренний анализ и на базе данных анализа составить матрицу SWOT (с выводами и формулировкой краткосрочных целей).
4. Разработать план маркетинга (описать целевую аудиторию, описать товар или услугу под целевую аудиторию, описать принципы ценовой политики, описать каналы распределения и составить план продвижения).
5. Производственный план (составить план продаж за год с его прогнозом поквартально)
6. Организационный план (отразить организационную структуру предприятия с ее кратким описанием)
7. Финансовый план, оценка эффективности инвестиций (Составить смету затрат, составить прогнозный отчет о прибылях и убытках за год по кварталам, провести анализ безубыточности, определить рентабельность вложения средств в данный проект; сроки окупаемости инвестиций; степень и факторы риска, оказывающие определяющее влияние на результат).

**Задачи по теме 2 «Исследование и анализ рынка»**

**Задача 1.** Предприятие по производству мяса птицы работает на внутреннем региональном рынке с общей численностью населения 3 000 000 человек. Продукция

предприятия является доступной по цене для всех потенциальных потребителей. Не употребляют продукт дети до 6 месяцев, что составляет 5% от общей численности. Потребление мяса в ежемесячном рационе составляет 1,5 кг на человека. Стоимость 1 кг продукции - 70 руб. Определите потенциал рынка.

**Задача 2.** Предприятию общественного питания, находящемуся в городе «X», известна емкость рынка ресторанных услуг в городе «Z». Пользуясь методом вмененных коэффициентов и, используя статистические данные, можно рассчитать этот показатель для города «X»:

Показатель		Город «Z»	Город «X»
Емкость рынка ресторанных услуг, руб.		27 840 000 000	?
Средний уровень дохода населения, чел.		7000	6082
Численность населения, чел.		8 500 000	623 200
Частота посещений в год		84	48

**Задача 3.** Емкость рынка молочной продукции региона равна 45357т, объем товарного предложения фирмы «X» равен 2 359т. Чему равна доля рынка предприятия?

**Задача 4.** Емкость рынка кондитерских изделий региона в конце базисного периода равна 36269 т, в конце анализируемого периода – 45550 т, ситуация на рынке анализировалась в течение года.

**Задача 5.** Предприятие по производству мороженого провело маркетинговые исследования потребителей с целью выявления их отношения к своей новой марке и продукции конкурентов (данные в таблице). Определите отношение к продукту и степень удовлетворенности потребителей при помощи метода идеальной точки.

Показатель	Важность показателя	Идеальная точка	Марки		
			Мнения относительно марки «А»	Мнения относительно марки конкурентов «В»	Мнения относительно марки конкурентов «С»
1 Вкус (сладкий 1-кислый – 7)	6	2	3	2	3
2. Энергетическая ценность (высокая 1-низкая 7)	4	4	3	4	5
3.Наличие наполнителей (высокое 1-низкое 7)	5	1	4	1	1
4. Цена (высокая 1-низкая 7)	6	5	4	4	5
5. Натуральность (высокая 1-низкая 7)	4	2	2	2	2
A <sub>0</sub>			?	?	?

*Задачи по теме 6 «Производственный и организационный план».*



**Задача 1.** В цехе машиностроительного завода установлено 100 станков. Режим работы цеха двухсменный. Продолжительность смены 8 часов. Годовой объем выпуска продукции 280 тыс. изделий, производственная мощность цеха 310 тыс. изделий. В первую смену работают все станки, во вторую - 50% станочного парка, количество рабочих дней в году 260. Время фактической работы одного станка в год - 4000 часов. *Определить коэффициент сменности работы станков; коэффициент экстенсивного использования оборудования; коэффициент интенсивного использования оборудования; коэффициент интегрального использования оборудования.*

**Задача 2.** Планом производства предусмотрено выпустить продукции в количестве 25000 шт. Вся выпущенная продукция будет реализована. Предприятие планирует поквартальное повышение цен на 2 %. Условия оплаты продукции: 70 % поступления денежных средств в текущем месяце, 30 % – в последующем месяце. Производство периодическое, работа организована в одну смену. Цена изделия в базисном году – 802,4 руб. Составить годовой план продажи по месяцам и график ожидаемых поступлений денежных средств по месяцам.

**Задача 3.** Определите объем валовой, товарной и реализуемой продукции по следующим данным: стоимость готовых изделий для реализации на сторону – 59,5 тыс. руб.; стоимость оказанных услуг на сторону – 10,5 тыс. руб.; стоимость незавершенного производства: на начало года 15,9 тыс. руб., на конец года – 4,4 тыс. руб.; стоимость (остатки) готовой продукции на складе: на начало года – 13,0 тыс. руб., на конец года – 20,7 тыс. руб.

**Задачи по теме 7 «Финансовый план, оценка эффективности инвестиций и рисков»**

**Задача 1.** По приведенным в таблице данным отчетности предприятия рассчитать основные показатели рентабельности (рентабельность продаж, производства, собственного капитала, продукции, основных производственных фондов).

№	Наименование показателей	Значение показателя, тыс. руб.
1	Выручка от продажи товаров (работ, услуг)	1062231
2	Себестоимость проданных товаров (работ, услуг)	906690
3	Прочие доходы и расходы	
	– проценты к получению	12845
	– проценты к уплате	-
	– прочие операционные доходы	21 315
	– прочие операционные расходы	32927
4	Внереализационные доходы	3153
5	Внереализационные расходы	541
6	Штрафы, пени, неустойки, полученные по решению суда	2145
7	Основные средства	
	– на начало года	412095
	– на конец года	430225
8	Оборотные средства	790888
9	Собственный капитал	
	– на начало года	701500
	– на конец года	753253

**Задача 2.** Проект, требующий инвестиций в размере 10 000 евро, будет генерировать доходы в течение 5 лет в сумме 2 600 евро ежегодно. Оцените приемлемость принятия данного проекта по показателям NPV, PI, IRR, DPP если ставка дисконтирования равна 9%.

**Задача 3.**

Анализируются проекты (тыс. евро):

	IC	CF <sub>1</sub>	CF <sub>2</sub>
A	- 4000	2500	3000
B	- 2000	1200	1500

Ранжируйте проекты по критериям IRR, PP, NPV, если  $r = 10\%$ .

**Задача 4.** Проект, рассчитанный на 15 лет, требует инвестиций в размере 150 000 евро. В первые пять лет никаких поступлений не ожидается, однако в последующие 10 лет ежегодный доход составит 50 000 евро. Следует ли принять этот проект, если ставка дисконтирования 15%?

**Задача 5.** Проанализируйте два альтернативных проекта по показателям NPV и PP, если ставка дисконтирования 10%.

	IC	CF <sub>1</sub>	CF <sub>2</sub>	CF <sub>3</sub>
A	-100	50	70	-
B	-100	30	40	60

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

*Примерный перечень вопросов к экзамену:*

1. Методология и организация планирования бизнеса.
2. Система планов на предприятии.
3. Стратегический план бизнеса.
4. Текущие и оперативные планы.
5. Определение целей и задач предприятия, отражаемых в бизнес-плане.
6. Внешняя и внутренняя среда бизнеса.
7. Бизнес-план предприятия и его разделы. Основное содержание бизнес-плана.
8. Особенности составления и обоснования бизнес-плана различных видов предпринимательства.
9. Сводный раздел бизнес-плана. Резюме.
10. Сущность, основные черты планируемого товара, конкурентоспособность.
11. План производства продукции. Его обоснование и включение в бизнес-план предприятия.
12. Состав и структура основных производственных и оборотных фондов предприятия (бизнес-плана).
13. Расчет потребности в сырье и материалах.
14. Производственная программа предприятия и ее обоснование производственной мощностью.
15. Показатели эффективности использования ресурсов.
16. Обоснование и балансовая увязка разделов плана между собой.
17. Определение цены продукции. Порядок ее применения в планировании бизнеса.
18. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции и планирование себестоимости.

19. Рынок сбыта продукции. Сегментация и емкость рынка.
20. Учет фактора конкуренции на рынке при планировании бизнеса.
21. Стратегия и план маркетинга. Их применение в бизнес-плане.
22. Система целей бизнеса, структуризация целей.
23. Организационный план предприятия. Структура управления бизнесом. Трудовой контракт на предприятии.
24. Расчет численности: основной персонал, вспомогательный, ИТР, служащие.
25. Производительность и интенсивность труда, показатели измерения.
26. Фонд оплаты труда и отчисления на заработную плату.
27. Риск и страхование. Группы риска и их учет в бизнес-планировании.
28. Показатели риска. Определение возможной величины потерь и их учет при составлении планов.
29. Финансовый план бизнеса: сущность и содержание.
30. Финансовый анализ: расчет основных показателей.
31. Реализация продукции. Определение плана продаж.
32. Потоки денежных средств предприятия и их баланс.
33. Приток поступления денежных средств. Определение их величины, учет в бизнес-плане.
34. Отток денежных средств. Определение его величины, учет в бизнес-плане.
35. Определение величины валовой, чистой прибыли и ее учет в бизнес-плане.
36. Баланс активов и пассивов предприятия, его роль в бизнес-планировании.
37. Безубыточность. График достижения безубыточности.
38. Стратегия финансирования предприятия. Ее цели, сущность и содержание.
39. Инвестиции: понятие, виды, источники.
40. Показатели эффективности привлечения инвестиций.
41. Инвестиции, оценка их величины для реализации бизнес-плана.
42. Определение величины собственных и заемных средств, необходимых для реализации бизнес-плана.
43. Определение времени возврата предприятием заемных средств.
44. Порядок корректировки планов по годам в связи с изменением внешних и внутренних условий.
45. Техничко-экономические исследования при составлении и обосновании бизнес-плана предприятия.
46. Внутрипроизводственное планирование на предприятии, цели и задачи, связь с системой планирования бизнеса.
47. Планирование деятельности основных производственных подразделений, его особенности.
48. Планирование деятельности вспомогательных и обслуживающих подразделений, их особенности.
49. Планирование деятельности функциональных подразделений, его особенности.
50. Система внутрипроизводственных экономических отношений и их планирование.

#### **8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания**

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

### 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

#### Основная литература

1. Бизнес-планирование : учебник / под ред. проф. Т.Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2021. — 296 с. - ISBN 978-5-9558-0270-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1222076>  
Захаренкова, И. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / И. А. Захаренкова. — Санкт-Петербург: СПбГЛТУ, 2020. — 72 с. — ISBN 978-5-9239-1163-3. — Текст: электронный //

Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/146013> (дата обращения: 20.02.2022). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Бизнес-планирование: учебное пособие / составители Ю. В. Устинова, Н. Ю. Рубан. — Кемерово: КемГУ, 2020. — 73 с. — ISBN 978-5-8353-2614-3. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/156122> (дата обращения: 25.02.2022). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

### **Дополнительная литература**

1. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%: стратегия и тактика эффективного бизнеса [Электронный ресурс] = Successful Business Plan: Secrets & Strategies / Р. Абрамс. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. - 486 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279292> (дата обращения: 20.08.2022).

2. Гиротра, К. Оптимальная бизнес-модель: четыре инструмента управления рисками [Электронный ресурс] / К. Гиротра, С. Нетесин. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. - 216 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279755> (дата обращения: 20.08.2022).

3. Николаева, А. В. Бизнес-планирование: учебное пособие / А. В. Николаева. — Иркутск: ИрГУПС, 2019. — 112 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/157931> (дата обращения: 20.03.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

4. Ньютон, Р. Управление проектами от А до Я [Электронный ресурс] / Р. Ньютон; под ред. М. Савина; пер. А. Кириченко; пер. с англ. - 7-е изд. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. - 180 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=81655> (дата обращения: 20.08.2022).

5. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора [Электронный ресурс] / А. Остервальдер, И. Пинье; под ред. М. Савина; пер. М. Кульнева. - 2-е изд. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. - 288 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229875> (дата обращения: 20.08.2022).

6. Царев, В.В. Оценка стоимости бизнеса: теория и методология [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.В. Царев, А.А. Кантарович. - Москва: Юнити-Дана, 2015. - 569 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114491>

7. Юхин, Г. П. Бизнес-планирование в выпускных квалификационных работах : учебное пособие / Г. П. Юхин. — 2-е изд., испр. — Санкт-Петербург: Лань, 2020. — 288 с. — ISBN 978-5-8114-5177-7. — Текст : электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/134339> (дата обращения: 20.03.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- специализированное ПО (при наличии):  
Project Expert

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»**  
ОНК «Институт управления и территориального развития»  
Высшая школа бизнеса и предпринимательства

**М. А. Шаляпина**

**БИЗНЕС – ПЛАНИРОВАНИЕ**

Методические указания по выполнению курсовой работы  
для студентов очной формы обучения  
направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

## Содержание

Введение

1. Основные положения

2. Методические указания по выполнению курсовой работы

3. Структура курсовой работы

4. Требования к оформлению выполненной работы

5. Примерная тематика курсовых работ и рекомендуемая литература

Приложение А



## **Введение**

Данные методические указания являются руководством по выполнению курсовых работ, предусмотренных учебным планом направления подготовки бакалавров 38.03.02 «Менеджмент» очной формы обучения по дисциплине: «Бизнес-планирование».

Курсовая работа предполагает самостоятельное научное исследование студента, в рамках изучаемой дисциплины.

Выполнение курсовой работы должно способствовать углубленному освоению лекционного курса и приобретению навыков в области разработки бизнес-плана проекта с обоснованием актуальности идеи и решения, конкурентоспособности и экономической эффективности проекта. Это позволит студентам получить практические навыки разработки и принятия управленческих решений по экономическому развитию предприятия.

Методические указания призваны оказать помощь студентам в выборе темы, логическом построении работы, оформлении, подборе соответствующей литературы.

В процессе выполнения курсовой работы студент закрепляет теоретические аспекты курса и приобретает практические навыки.

## 1. Основные положения

Курсовая работа является одним из важнейших видов учебного процесса. Целью написания курсовой работы являются закрепление, углубление и обобщение знаний, полученных студентами при изучении данной дисциплины. Задачами курсовой работы являются:

- закрепление и более глубокое усвоение теоретических знаний;
- освоение методов анализа, выбора и обоснования при проектировании заданных объектов;
- развитие самостоятельности при выборе методов достижения цели и творческой инициативы при решении конкретных задач;
- подготовка к выполнению ВКР.

Выполняя курсовую работу, студенты получают навыки самостоятельного творчества, учатся пользоваться специальной литературой, справочниками, законодательными актами, нормативными, методическими и статистическими материалами.

Курсовая работа выполняется в соответствии с действующими стандартами и правилами.

При ее оценке учитываются:

- содержание работы;
- правильность оформления;
- оригинальность выводов и предложений;
- качество использованного материала;
- уровень грамотности (общий и специальный).

Завершающим этапом курсовой работы является ее защита, в ходе которой студент (группа студентов) должен кратко изложить содержание работы сопровождая свой доклад презентацией, дать исчерпывающие ответы на замечания и вопросы преподавателя.

Оценка курсовой работы выставляется по итогам защиты и качеству выполненной работы.

## ***2. Методические указания по выполнению курсовой работы***

Процесс выполнения курсовой работы предполагает:

- выбор темы;
- подбор литературных источников;
- анализ информации;
- написание и оформление курсовой работы;
- защита курсовой работы.

При выполнении курсовой работы студент должен:

- обеспечить соответствие наименования курсовой работы, ее разделов и подразделов их содержанию;
- сохранить логическую связь между разделами, а также последовательность изложения материала;
- выполнить всю работу четко и ясно;
- использовать по тексту таблицы, рисунки, графики;
- составить в соответствии с требованиями список использованной литературы.

*Выбор темы.* Выбор темы является наиболее ответственным моментом выполнения курсовой работы. Тему работы студенты выбирают самостоятельно.

Курсовая работа должна быть выполнена по материалам конкретного предприятия или содержать ситуацию, рассматривающую реальную практическую проблему (кейс - стади). В соответствии с действующими нормативными актами высшей школы курсовая работа может быть выполнена индивидуально или в составе группы не более 3 человек.

*Подбор литературы по выбранной теме.* Выбрав тему, студенты приступают к подбору необходимой литературы. Кроме учебной и специальной литературы необходимо использовать специализированные журналы, а также газетные статьи и интернет –ресурсы. В процессе изучения источников литературы студенты конспектируют положения, относящиеся к теме курсовой работы. Дословное списывание текстов из источников недопустимо.

*Анализ информации.* Студент собирает и анализирует первичную и вторичную информацию, необходимую для выполнения курсовой работы.

*Написание и оформление курсовой работы.* Курсовая работа содержит:

- введение;
- основная часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения.

*Введение* предусматривает обоснование актуальности темы, формулировку целей и задач курсовой работы, а также описание объекта, предмета и методов исследования. Введение не должно содержать, примеров, иллюстративного и табличного материала. Объем введения должен составлять 2–4 страницы машинописного текста.

*Основная часть.* По дисциплине «Бизнес-планирование» возможен вариант написания курсовой работы только на базе эмпирического материала. Объем основной части не менее 40 страниц.

В *заключении* логически последовательно излагаются теоретические и практические выводы по всем главам работы и предложения, сделанные студентом в результате исследования. Они должны быть краткими и четкими, дающими полное представление о содержании, значимости и обоснованности предложений. Выводы пишутся в виде тезисов (по пунктам) и должны отражать основное содержание по теории вопроса, анализу и практической ситуации. Объем заключения 2–4 страницы.

*Список использованных источников* помещается в конце работы после заключения. При выполнении курсовой работы предлагается использовать алфавитную группировку источников. Количество используемых источников должно быть не менее 20.

В курсовой работе перечисляется только та литература, которая действительно была использована при ее выполнении. На все источники информации, используемые в работе, даются ссылки в тексте после упоминания материала в виде квадратных скобок, в которых проставляется порядковый номер, под которым он числится в списке, и номер страницы, например: [1, с.123].

В *приложения* следует относить вспомогательный материал (инструкции, методики и т. п.), не вошедший в основную часть курсовой работы, а также таблицы, размер которых превышает страницу. Приложения помещаются в конце курсовой работы. Общий объем приложения не должен превышать 1/3 работы.

*Защита курсовой работы.* Порядок защиты курсовой работы приведен в главе 1.

### 3. Структура курсовой работы

Структурными элементами курсовой работы являются:

- *Титульный лист (Приложение А)*
- *Содержание*
- *Введение*
- *Основная часть* содержит сам документ «бизнес-план», включающий

следующие элементы:

1. *Резюме* - составляется после завершения работы над бизнес-планом и содержит краткие выводы по всем его разделам.

2. *Описание предприятия* – в разделе дается общее описание компании, включающее следующую информацию: полное наименование; организационно-правовая форма; форма собственности; структура собственности; местоположение и юридический адрес. Также в разделе «Описание предприятия» - формулировка миссии, в которой указываются цели, задачи и основные принципы компании.

3. *Описание продукта (товара или услуги)* - этот раздел содержит сущность уникального торгового предложения (УТП), общее описание продукта/услуги, его характеристики и меры защиты.

4. *Анализ макросреды предприятия* – в данном разделе рассматривается определение степени влияния на предприятие макроэкономических факторов, таких как: демографические, социально экономические, природные, технологические, политические и культурные.

5. *Анализ перспективности рынка* - в данном разделе изучаются спрос и предложение через такие показатели как: потребительский потенциал, емкость рынка, доля рынка, темпы роста рынка, уровень его монополизации. Эти показатели будут характеризовать возможные объемы сбыта товаров (услуг).

6. *Анализ потребителей* - в данном разделе собирается информация относительно своей целевой аудитории (составляется демографический профиль потребителя, выясняется информация относительно поставленных задач. Например: повод для совершения покупки, частота покупки, степень удовлетворенности продуктом, уровень лояльности марки, потребительские предпочтения и т.д.).

7. *Анализ конкурентов, поставщиков, посредников* – в разделе описываются конкуренты по заранее выбранным характеристикам, и полученная

информация далее анализируется в рамках различных методик. По такому же принципу анализируются поставщики и посредники.

8. *Анализ деятельности предприятия* – данный раздел включает анализ корпоративной культуры предприятия; анализ структуры организации, ее органов управления, подразделений, взаимосвязей между ними; анализ оценки показателей финансово-экономической деятельности предприятия; анализ цен и затрат; анализ продаж и ассортимента; анализ существующих сегментов; оценку конкурентоспособности товара и предприятия; SWOT-анализ.

9. *Стратегическая позиция* - в данном разделе формируется портфель стратегий предприятия, которые будут реализовываться в далее разработанных планах: планы маркетинга, организационный, производственный, финансовый.

10. *План маркетинга* - В данном разделе целесообразно изложить: товарную политику; ценовую политику; сбытовую политику; коммуникативную политику; бюджет маркетинга.

11. *Производственный план* - В данном разделе внимание уделяется производству и иным рабочим процессам. Включается сюда и информация о различных используемых помещениях, оборудовании, персонале, задействованном в работе. Кроме того, производственный план содержит в себе и подробное рассмотрение способов увеличения или сокращения объемов производства товара или предоставления услуги.

12. *Организационный план* - в этом разделе указывают: сведения о владельцах и основных партнерах; организационно-функциональную структуру предприятия; принципы отбора персонала: квалификационные требования и обязанности руководителей и основного персонала организации; характеристику главных менеджеров и основного персонала, отвечающих за реализацию бизнес-плана (возраст, образование, опыт работы, квалификация); штатное расписание по каждой категории промышленно-производственного персонала и потребности во временной рабочей силе; стимулирование и мотивацию персонала; описание бизнес-процессов.

13. *Финансовый план, оценка эффективности проекта* – в разделе указывают: бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, бюджет налоговых платежей, предполагаемый объем инвестирования с указанием источников финансирования проекта.

14. *Анализ рисков и их минимизация* - в данном разделе выявляются все возможные типы рисков, с которыми можно столкнуться при реализации бизнес-проекта и разрабатываются меры профилактики рисков.

- *Заключение*
- *Список используемых источников*
- *Приложения*

#### **4. Требования к оформлению курсовой работы**

##### **Оформление текста:**

Курсовая работа должна быть выполнена с применением компьютера на одной стороне листа белой бумаги с выравниванием текста по ширине листа. Текст следует печатать, соблюдая следующие размеры полей:

- левое – не менее 30 мм; - верхнее – не менее 20 мм;
- правое – не менее 10 мм; - нижнее – не менее 20 мм.

В курсовой работе:

- не допускается выделение текста полужирным шрифтом и курсивом, за исключением заголовков;
- шрифт Times New Roman, кегль 12 пунктов, с прописной буквы;
- абзац – выравнивание по ширине с отступом 1,25 см (красная строка), междустрочный интервал полуторный, стандартный интервал перед абзацем и после (0 пунктов).

**Заголовки структурных элементов** работы начинают с нового листа и выполняют с прописной буквы без точки в конце с применением стиля «Заголовок 1», с предварительно измененными атрибутами:

- шрифт Times New Roman, кегль 12 пунктов, с прописной буквы; начертание полужирное;
- абзац – выравнивание по центру без отступа, междустрочный интервал полуторный, интервал перед абзацем и после 6 пунктов.

##### **Нумерация страниц:**

Страницы курсовой работы следует нумеровать арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему тексту. Номер страницы проставляется в центре нижнего поля страницы без точки в конце.

##### **Оформление формул и уравнений:**

- Уравнения и формулы следует выделять из текста в отдельную строку.
- Переносить формулы и уравнения на следующую строку допускается только на знаках выполняемых операций, причем знак в начале следующей строки повторяют. При переносе формулы на знаке умножения применяют знак " $\times$ ".
- Пояснения символов и числовых коэффициентов, входящих в формулу, если они не пояснены ранее в тексте, должны быть приведены непосредственно под формулой. Пояснения каждого символа следует давать с новой строки в той последовательности, в которой символы приведены в формуле. Первая строка пояснения должна начинаться со слова "где" без двоеточия после него.



- Формулы и уравнения, за исключением формул, помещаемых в приложении, должны нумероваться сквозной нумерацией арабскими цифрами, которые записывают на уровне формулы в крайнем правом углу в круглых скобках. Одну формулу обозначают - (1).

- Ссылки в тексте на порядковые номера формул дают в скобках, например, ... в формуле (1).

Пример оформления формул представлен в образце 1.

#### Образец 1

Для оценки может быть использована формула (1).

$$D_i = K_i / \sum K_i, \quad (1)$$

где

$D_i$  - удельный вес  $i$ -й группы изделий в ассортименте.

$K_i$  - количество ассортиментных позиций по  $i$ -й группе изделий в ассортименте предприятия.

- Если формула является результатом преобразования базовой формулы, то ее номер содержит два числа, первое из которых является номером базовой формулы.

- Если в тексте приведена всего одна формула, то она не нумеруется.

- Порядок использования в курсовой работе математических уравнений такой же, как и формул.

#### **Оформление ссылок:**

Ссылка – элемент аппарата издания, содержащий указания на источник, в котором разъясняются сведения, приводимые в основном тексте издания. Ссылки могут быть внутритекстовыми (помещаются в основном тексте), подстрочными (помещаются в сноске), затекстовыми (помещаются в выноске в конце текста).

В курсовой работе рекомендуется использовать внутритекстовые ссылки.

Внутритекстовая ссылка на первоисточник делается сразу после окончания цитаты или изложения чужой мысли в тексте с указанием номера источника из списка использованных источников и страницы (в квадратных скобках), например: [1, с. 659].

#### **Оформление приложения:**

- В приложениях помещают материал, дополняющий текст документа, который при включении в основную часть загромождал бы текст, например, графический материал, таблицы большого формата, расчеты и т.д.

- В тексте документа на все приложения должны быть даны ссылки.

- Приложения располагают в порядке ссылок на них в тексте работы после структурного элемента курсовой работы «Список использованных источников».

- Каждое приложение следует начинать с нового листа, в правом верхнем углу которого пишется слово «Приложение» с прописной буквы или заглавными буквами русского алфавита, за исключением букв Ё, З, Й, О, Ч, Ъ, Ы, Ь.

Приложение должно иметь заголовок, который располагают по центру страницы с прописной буквы отдельной строкой без точки в конце шрифтом Times New Roman, начертание обычное, кегль 12 пунктов, выравнивание по центру без отступа, междустрочный интервал полуторный, интервал перед и после абзаца 6 пунктов.

- Если приложение составляет более одного листа, то оно переносится на следующие страницы с использованием слов «Продолжение приложения» и «Окончание приложения».

#### **Оформление списка использованных источников:**

- Список должен содержать перечень источников, использованных при выполнении работы.

- Группировать литературные источники в списке следует в алфавитном порядке, в котором фамилии авторов и заглавий (если автор не указан) размещены по алфавиту.

- В списке использованных источников сначала следует указывать нормативно - законодательные документы.

- Источники на иностранном языке размещают обычно по алфавиту после перечня всех источников на русском языке.

- Список использованных источников нумеруют арабскими цифрами с точкой. Для оформления используется стиль «Обычный» с атрибутами: шрифт Times New Roman, начертание обычное, кегль 12 пунктов, с прописной буквы, выравнивание по левому краю с отступом 1,25 см, междустрочный интервал полуторный, стандартный интервал перед абзацем и после (0 пунктов).

- Библиографическое описание иностранных изданий приводится на языке подлинника.

- Количество использованных источников не должно быть менее 5.

- Количество используемых источников должно составлять не менее 80% от общего количества, которые должны быть не старше 5 лет от года выпуска на момент написания курсовой работы, при этом количество электронных ресурсов должно быть не менее 40% от количества используемых источников.

Обязательные элементы библиографического описания книги:

– фамилия и инициалы автора. Фамилию (имя) одного автора приводят в именительном падеже. При наличии двух и трех авторов, как правило, указывают имя первого. Если авторов четыре и более, фамилии не указывают;

– полное название книги;

– место издания;

– издательство;

– год издания;

– количество страниц.

Все данные о книге разделяются в библиографическом описании условными разделительными знаками (точка, тире, двоеточие).

Примеры библиографических описаний представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Библиографические описания

Характеристика источника	Пример оформления
Описание книги одного автора	Николаева М.А. Теоретические основы товароведения: учебник для вузов. - М.: Норма, 2020. – 448 с.
<i>Описание книги двух и трех авторов</i>	Чечеткина Н.М. Товарная экспертиза: учебник для студ. вузов / Н.М. Чечеткина, Т.И. Пугилина, В.В. Горбунева. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2021. – 509 с.
Переводные издания	Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер / Ф. Котлер; пер. с англ. О. Литвиновой. – М.: Олимп-Бизнес, 2011. – 224 с.
Внутренние документы организаций	Об учетной политике: приказ от 1 января 2019г. № 12 / ООО «Дюна». – Калининград, 2019. – 12 с.
	Ежеквартальный отчет по ценным бумагам за II квартал 2021г.: утв. Правлением ПАО ВТБ 14 августа 2021г. № 36 / ПАО ВТБ – Калининград, 2021. – 102 с.
... из журнала	Расков, Н. В. Макроэкономические деформации и ориентиры экономической политики / Н. В. Расков // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 2. –115-120 с.
... из газеты	Транспортный комплекс России: итоги 2019г. и задачи 2020г. // Логистика. – 2020. – № 1. – 10–13 с.
Нормативные правовые акты и иные официальные документы	Постановление Правительства РФ от 01.03.2008 N 134 (ред. от 30.04.2013) «Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. -2008. -№ 10 (2 ч.). - ст. 932.
	Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций" от 25.02.1999 № 40-ФЗ (ред. от 28.07.2012). «Российская газета», № 41-42, 04.03.1999.
Электронный ресурс	<i>Дирина А. И.</i> Право военнослужащих Российской Федерации на свободу ассоциаций // Военное право: сетевой журн. 2015. URL: <a href="http://www.voennopravo.ru/node/2149">http://www.voennopravo.ru/node/2149</a> (дата обращения: 19.09.2023).
Электронные документы из справочно-правовых баз	Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая. Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (опубликован на официальном интернет-портале правовой информации <a href="http://www.pravo.gov.ru">http://www.pravo.gov.ru</a> - 28.12.2022).

## **5. Примерная тематика курсовых работ и рекомендуемая литература**

Выбор темы курсовой работы осуществляется совместно обучающимся и руководителем. При этом обучающиеся могут выбрать одну тему из представленного ниже перечня:

1. Разработка бизнес-плана модернизации производства (структурного подразделения предприятия).
2. Разработка бизнес-плана повышения уровня использования производственной мощности.
3. Разработка бизнес-плана производства нового вида продукции (работ, услуг).
4. Разработка бизнес-плана развития предприятия.
5. Разработка бизнес-плана расширения ассортимента оказываемых услуг/работ.
6. Разработка бизнес-плана расширения торгового ассортимента.
7. Разработка бизнес-плана создания нового предприятия.
8. Разработка бизнес-плана увеличения объёма реализации продукции/услуг/работ.
9. Разработка бизнес-плана увеличения объёма товарооборота.
10. Разработка бизнес-плана финансового оздоровления предприятия.

Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для написания курсовой работы.

### **Основная литература:**

1. Захаренкова, И. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / И. А. Захаренкова. — Санкт-Петербург: СПбГЛТУ, 2020. — 72 с. — ISBN 978-5-9239-1163-3. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/146013> (дата обращения: 20.02.2022). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Бизнес-планирование: учебное пособие / составители Ю. В. Устинова, Н. Ю. Рубан. — Кемерово: КемГУ, 2020. — 73 с. — ISBN 978-5-8353-2614-3. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/156122> (дата обращения: 25.02.2022). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

### **Дополнительная литература:**

1. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%: стратегия и тактика эффективного бизнеса [Электронный ресурс] = Successful Business Plan: Secrets & Strategies / Р. Абрамс. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. - 486 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279292> (дата обращения: 20.08.2022).

2. Гиротра, К. Оптимальная бизнес-модель: четыре инструмента управления рисками [Электронный ресурс] / К. Гиротра, С. Нетесин. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. - 216 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279755> (дата обращения: 20.08.2022).

3. Николаева, А. В. Бизнес-планирование: учебное пособие / А. В. Николаева. — Иркутск: ИрГУПС, 2019. — 112 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/157931> (дата обращения: 20.03.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

4. Ньютон, Р. Управление проектами от А до Я [Электронный ресурс] / Р. Ньютон; под ред. М. Савина; пер. А. Кириченко; пер. с англ. - 7-е изд. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. - 180 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=81655> (дата обращения: 20.08.2022).

5. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора [Электронный ресурс] / А. Остервальдер, И. Пинье; под ред. М. Савина; пер. М. Кульнева. - 2-е изд. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. - 288 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229875> (дата обращения: 20.08.2022).

6. Царев, В.В. Оценка стоимости бизнеса: теория и методология [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.В. Царев, А.А. Кантарович. - Москва: Юнити-Дана, 2015. - 569 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114491>

7. Юхин, Г. П. Бизнес-планирование в выпускных квалификационных работах : учебное пособие / Г. П. Юхин. — 2-е изд., испр. — Санкт-Петербург: Лань, 2020. — 288 с. — ISBN 978-5-8114-5177-7. — Текст : электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/134339> (дата обращения: 20.03.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
ОНК «Институт управления и территориального развития»  
Высшая школа бизнеса и предпринимательства

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

по дисциплине «Бизнес-планирование»  
на тему: \_\_\_\_\_

по направлению 38.03.02 «Менеджмент»

студента(ки) 4 курса  
Ивановой Ирины Андреевны  
\_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 г.  
подпись

Научный руководитель:  
к.э.н., доцент ОНК «Институт управления и  
территориального развития», \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 г.  
подпись  
ФИО руководителя

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Инвестиционный менеджмент»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель: Пурыжова Л.В., к.э.н., доцент**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.



## Содержание

1. Наименование дисциплины «Инвестиционный менеджмент».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Инвестиционный менеджмент».

**Цель дисциплины:** освоение студентами теоретико-методологических основ осуществления инвестиционной деятельности, получение практических навыков и получение профессиональных компетенций в области управления инвестиционной деятельностью предприятий и организаций.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;	<p>ОПК-4.1 Знание категориально-понятий аппарат инвестиционного менеджмента; виды инвестиционных решений способы организации процесса принятия инвестиционных решений; виды источников инвестиционных ресурсов и особенности их влияния на рост ценности компании</p> <p>ОПК-4.2 Применяет подходы к принятию инвестиционных решений, использует методы оценки влияния решений по финансированию инвестиций на рост ценности компании</p> <p>ОПК-4.3 Осуществляет оценку инвестиционно-финансовых ресурсов и стоимости компании с учетом выявленных и оцененных рисков</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- содержание методических подходов к оценке инвестиционной деятельности, эффективности инвестиционных проектов, инвестиционному бизнес-проектированию, анализу и оценке рисков в инвестиционной деятельности;</li><li>- закономерности экономических отношений на инвестиционных и финансовых рынках, - основы и способы формирования инвестиционных бизнес-идей;</li><li>- принципы, приемы, правила, содержание процессов разработки и обоснования бизнес-планов инвестиционных проектов;</li><li>- способы и подходы проектирования проектных и матричных структур для управления инвестиционными проектами организаций</li></ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- проводить анализ рыночных и специфических рисков, использовать его результаты для принятия управленческих решений;</li><li>- находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею;</li></ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- оценивать влияние инвестиционных решений и решений по финансированию на рост ценности (стоимости) компании;</li> <li>- разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов);</li> <li>- оценивать экономические и социальные условия реализации бизнес-планов</li> </ul> <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;</li> <li>- методами управления проектами и готовностью к их реализации с использованием современного программного обеспечения;</li> <li>- методами оценки новых рыночных возможностей;</li> <li>- методами анализа различных финансовых инструментов;</li> <li>- методами и инструментами разработки бизнес-планы создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов);</li> <li>- методами оценки бизнес-планов инвестиционных проектов при различных условиях инвестирования и финансирования.</li> </ul>
--	--	---

### **3. Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Инвестиционный менеджмент» представляет собой дисциплину вариативной части блока дисциплин подготовки студентов.

### **4. Виды учебной работы по дисциплине.**

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной

внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

## 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Сущность, содержание инвестиционного менеджмента	<p>Инвестиции, инвестиционные ресурсы, инвестиционная активность, факторы инвестиционной активности, инвестиционный эффект.</p> <p>Реальные инвестиции, финансовые инвестиции, прямые финансовые инвестиции, портфельные инвестиции, долгосрочные инвестиции, краткосрочные инвестиции, национальные инвестиции, зарубежные инвестиции, частные инвестиции, государственные инвестиции, смешанные инвестиции, иностранные инвестиции, совместные инвестиции, валовые инвестиции, чистые инвестиции, разовые инвестиции, начальные инвестиции, экстенсивные инвестиции, реинвестиции.</p> <p>Инвестиционная деятельность, инвестиционные процесс, объекты инвестиционной</p>

		<p>деятельности, субъекты инвестиционной деятельности, инвестор, заказчик, подрядчик, проектировщик, застройщик, пользователь объектов инвестиционной деятельности.</p> <p>Инвестиционный менеджмент, инвестиционная политика, инвестиционная стратегия, цель инвестиционного менеджмента организации, задачи инвестиционного менеджмента, функции инвестиционного менеджмента, уровни инвестиционного менеджмента.</p>
2	<p>Формирование структуры источников, методы и формы финансирования инвестиционной деятельности</p>	<p>источники финансирования инвестиций. Собственные средства инвестора и внутрихозяйственные резервы инвестора: фонд накопления, амортизационный фонд, реинвестируемые внеоборотные активы, реинвестируемые оборотные активы; Заемные источники финансирования инвестиций: инвестиционный кредит, целевой кредит, кредитная линия, облигационный заём; Привлеченные источники финансирования: акционерный капитал, паи, взносы; Бюджетные инвестиционные ресурсы: бюджетное финансирование, бюджетный кредит; Средства иностранных инвесторов. Цена капитала (cost of capital), средневзвешенная стоимость капитала (WACC), цены банковского кредита, цена облигационного займа, цена акционерного капитала, модель роста дивидендов, модель доходности по чистой прибыли, оценка стоимости амортизации, оценка стоимости прибыли до налогообложения, оценка стоимости нераспределенной прибыли.</p>

		<p>Критерии обеспечения финансовой устойчивости организации, критерии максимизация суммы прибыли от инвестиционной деятельности.</p> <p>Ставка доходности собственного капитала, эффект финансового рычага.</p> <p>Самофинансирование, акционирование, кредитное финансирование, государственное финансирование, отраслевая диверсификация, региональная диверсификация, грант, дотация, долевое участие, гарантирование.</p> <p>Лизинг, объект лизинга, лизинговый договор, лизинговый платеж, лизингодатель, лизингополучатель, лизинговая компания, финансовый лизинг, оперативный лизинг, срочный лизинг, прямой лизинг, косвенный лизинг, возвратный лизинг, лизинг с полным набором услуг, преимущества лизинга, недостатки лизинга.</p> <p>Проектное финансирование, право регресса на заемщика, право ограниченного регресса на заемщика, право полного регресса на заемщика, гарантии инициатора, риск кредитора</p>
3	<p>Содержание и структура инвестиционного проекта. Оценка эффективности и рисков инвестиционного проекта</p>	<p>Инвестиционный проект, инвестиционный цикл, инициатор проекта, реальный инвестиционный проекты, проект реконструкции, проект технического перевооружения, проект расширения, проект создания нового бизнеса, проект развития, проект реабилитации, долгосрочный проект, краткосрочный проект, независимые проекты, взаимодополняющие проекты.</p> <p>Методика UNIDO, стадии проекта, прединвестиционная</p>

		<p>стадия, инвестиционная стадия, эксплуатация проекта, инвестиционное предложение, инвестиционный меморандум, технико-экономическое обоснование инвестиций, технико-экономическое обоснование проекта, жизненный цикл проекта, продолжительность участия в проекте. Бизнес-план, резюме, описание компании и отрасли, описание прототипа продукта, описание рынка и конкуренции, инновационность проектного продукта, организация производства, административный план, организационный план, потребность в инвестициях, потребность в первоначальном оборотном капитале, источники финансирования, финансовый план, прогнозный бюджет проекта. Эффект, эффективность, денежный поток, метод дисконтирования, норма дисконта, коэффициент дисконтирования, общая эффективность проекта, интересы участников проекта, финансовая эффективность проекта, общеэкономическая эффективность проекта, бюджетная эффективность проекта, социальная эффективность проекта. Норма дисконта. Кумулятивный метод определения нормы дисконта, норма дисконта по методу WACC, норма дисконта по методу CAPM. Денежный приток, Сумма инвестируемых средств. Расчетный период. Чистый дисконтированный доход. Индекс доходности. Период окупаемости. Дисконтированный период окупаемости, Внутренняя норма</p>
--	--	---

		<p>доходности.  Модифицированная внутренняя норма доходности.  Доходы бюджета от проекта. Расходы бюджета в проект.  Интегральный бюджетный эффект, Индекс бюджетной эффективности, Период окупаемости бюджетных затрат,  Внутренняя норма бюджетной эффективности.  Социальная эффективность проекта. Показатели социальной эффективности.  Изменение количества рабочих мест, изменение уровня оплаты труда, изменение условий труда, изменение структуры персонала,  изменение сменности работы, изменение культурно-бытовых условий работников.</p>
4	Управление рисками в инвестиционной деятельности	<p>Неопределенность инвестиционной деятельности.  Факторы неопределенности. Риск. Инвестиционный риск.  Риск реального инвестирования. Риск финансового инвестирования. Систематические риски,  Несистематические риски, Временные риски,  Постоянные риски, Риски работ по проекту, Риски этапов проекта. Допустимые риски. Недопустимые риски.  Ущерб, Степень риска, Уровень риска.  Идентификация рисков. Выявление рисков. Описание рисков. Классификация рисков. Факторы проявления рисков. Качественная оценка степени риска.  Метод анализа чувствительности инвестиционного проекта, Метод корректировки нормы дисконта,  Статические вероятностные методы оценки уровня риска,  Метод дерева решений.  Риск-менеджмент. Правила</p>



		инвестиционного риск-менеджмента. Средства воздействия на риск. Избежание риска. Удержание риска. Передача риска, Страхование риска. Самострахование. Прогнозирование риска. Лимитирование, Диверсификация. Приобретение информации.
--	--	--

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1 Сущность, содержание инвестиционного менеджмента

Инвестиции, инвестиционные ресурсы, инвестиционная активность, факторы инвестиционной активности, инвестиционный эффект. Реальные инвестиции, финансовые инвестиции, прямые финансовые инвестиции, портфельные инвестиции, долгосрочные инвестиции, краткосрочные инвестиции, национальные инвестиции, зарубежные инвестиции, частные инвестиции, государственные инвестиции, смешанные инвестиции, иностранные инвестиции, совместные инвестиции, валовые инвестиции, чистые инвестиции, разовые инвестиции, начальные инвестиции, экстенсивные инвестиции, реинвестиции. Инвестиционная деятельность, инвестиционный процесс, объекты инвестиционной деятельности, субъекты инвестиционной деятельности, инвестор, заказчик, подрядчик, проектировщик, застройщик, пользователь объектов инвестиционной деятельности. Инвестиционный менеджмент, инвестиционная политика, инвестиционная стратегия, цель инвестиционного менеджмента организации, задачи инвестиционного менеджмента, функции инвестиционного менеджмента, уровни инвестиционного менеджмента.

Тема 2 Формирование структуры источников, методы и формы финансирования инвестиционной деятельности источники финансирования инвестиций. Собственные средства инвестора и внутрихозяйственные резервы инвестора: фонд накопления, амортизационный фонд, реинвестируемые внеоборотные активы, реинвестируемые оборотные активы; Заемные источники финансирования инвестиций: инвестиционный кредит, целевой кредит, кредитная линия, облигационный заём; Привлеченные источники финансирования: акционерный капитал, паи, взносы; Бюджетные инвестиционные ресурсы: бюджетное финансирование, бюджетный кредит; Средства иностранных инвесторов. Цена капитала (*cost of capital*), средневзвешенная стоимость капитала (WACC), цены банковского кредита, цена облигационного займа, цена акционерного капитала, модель роста дивидендов, модель доходности по чистой прибыли, оценка стоимости амортизации, оценка стоимости прибыли до налогообложения, оценка стоимости нераспределенной прибыли. Критерии обеспечения финансовой устойчивости организации, критерии максимизация суммы прибыли от инвестиционной деятельности. Ставка доходности собственного капитала, эффект финансового рычага. Самофинансирование, акционирование, кредитное финансирование, государственное финансирование, отраслевая диверсификация, региональная диверсификация, грант, дотация, доленое участие, гарантирование. Лизинг, объект лизинга, лизинговый договор, лизинговый платеж, лизингодатель, лизингополучатель, лизинговая компания, финансовый лизинг, оперативный лизинг, срочный лизинг, прямой

лизинг, косвенный лизинг, возвратный лизинг, лизинг с полным набором услуг, преимущества лизинга, недостатки лизинга. Проектное финансирование, право регресса на заемщика, право ограниченного регресса на заемщика, право полного регресса на заемщика, гарантии инициатора, риск кредитора

Тема 3 Содержание и структура инвестиционного проекта. Оценка эффективности и рисков инвестиционного проекта Инвестиционный проект, инвестиционный цикл, инициатор проекта, реальный инвестиционный проекты, проект реконструкции, проект технического перевооружения, проект расширения, проект создания нового бизнеса, проект развития, проект реабилитации, долгосрочный проект, краткосрочный проект, независимые проекты, взаимодополняющие проекты. Методика UNIDO, стадии проекта, прединвестиционная стадия, инвестиционная стадия, эксплуатация проекта, инвестиционное предложение, инвестиционный меморандум, технико-экономическое обоснование инвестиций, технико-экономическое обоснование проекта, жизненный цикл проекта, продолжительность участия в проекте. Бизнес-план, резюме, описание компании и отрасли, описание проектного продукта, описание рынка и конкуренции, инновационность проектного продукта, организация производства, административный план, организационный план, потребность в инвестициях, потребность в первоначальном оборотным капитале, источники финансирования, финансовый план, прогнозный бюджет проекта. Эффект, эффективность, денежный поток, метод дисконтирования, норма дисконта, коэффициент дисконтирования, общая эффективность проекта, интересы участников проекта, финансовая эффективность проекта, общеэкономическая эффективность проекта, бюджетная эффективность проекта, социальная эффективность проекта. Норма дисконта. Кумулятивный метод определения

нормы дисконта, норма дисконта по методу WACC, норма дисконта по методу CAPM. Денежный приток, Сумма инвестируемых средств. Расчетный период. Чистый дисконтированный доход. Индекс доходности. Период окупаемости. Дисконтированный период окупаемости, Внутренняя норма доходности. Модифицированная внутренняя норма доходности. Доходы бюджета от проекта. Расходы бюджета в проект. Интегральный бюджетный эффект, Индекс бюджетной эффективности, Период окупаемости бюджетных затрат, Внутренняя норма бюджетной эффективности. Социальная эффективность проекта. Показатели социальной эффективности. Изменение количества рабочих мест, изменение уровня оплаты труда, изменение условий труда, изменение структуры персонала, изменение сменности работы, изменение культурно-бытовых условий работников.

Тема 4 Управление рисками в инвестиционной деятельности Неопределенность инвестиционной деятельности. Факторы неопределенности. Риск. Инвестиционный риск. Риск реального инвестирования. Риск финансового инвестирования. Систематические риски, Несистематические риски, Временные риски, Постоянные риски, Риски работ по проекту, Риски этапов проекта. Допустимые риски. Недопустимые риски. Ущерб, Степень риска, Уровень риска. Идентификация рисков. Выявление рисков. Описание рисков. Классификация рисков. Факторы проявления рисков. Качественная оценка степени риска. Метод анализа чувствительности инвестиционного проекта, Метод корректировки нормы дисконта, Статические вероятностные методы оценки уровня риска, Метод дерева решений. Риск-менеджмент. Правила инвестиционного риск-менеджмента. Средства воздействия на риск. Избежание риска. Удержание риска. Передача риска, Страхование риска. Самострахование. Прогнозирование риска. Лимитирование, Диверсификация. Приобретение информации.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1 Сущность, содержание инвестиционного менеджмента  
обсуждения:

1) Вопросы для

Экономическая сущность и содержание инвестиций. Классификация и виды инвестиций. Понятие инвестиционной деятельности, ее объекты и субъекты. Понятие, цели, задачи и функции инвестиционного менеджмента. Особенности разработки инвестиционных решений.

2) Тестирование

Тема 2 Формирование структуры источников, методы и формы финансирования инвестиционной деятельности 1) Вопросы для обсуждения:

Источники финансирования инвестиционной деятельности. Цена основных источников инвестиционных ресурсов. Оптимизация структуры источников финансирования инвестиций. Методы финансирования инвестиционной деятельности, их преимущества и недостатки. Лизинговые операции в инвестиционной деятельности. Проектное финансирование.

2) Тестирование

3) Решение задач

Тема 3 Содержание и структура инвестиционного проекта. Оценка эффективности и рисков инвестиционного проекта 1) Вопросы для обсуждения:

Понятие инвестиционного проекта, классификация инвестиционных проектов. Структура и стадии осуществления инвестиционного проекта. Бизнес-план инвестиционного проекта. Эффективность инвестиционного проекта: общие положения. Методы оценка эффективности проекта. Бюджетная и социальная эффективность.

2) Тестирование

3) Решение задач

Тема 4 Управление рисками в инвестиционной деятельности 1) Вопросы для обсуждения:

Понятие инвестиционного риска. Виды рисков. Качественный анализ инвестиционных рисков. Методы количественной оценки рисков. Инвестиционный риск-менеджмент: принципы, правила, средства воздействия.

2) Тестирование

3) Решение задач

Требования к самостоятельной работе студентов

Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам:

Тема 1 Сущность, содержание инвестиционного менеджмента

Экономическая сущность и содержание инвестиций. Классификация и виды инвестиций. Понятие инвестиционной деятельности, ее объекты и субъекты. Понятие, цели, задачи и функции инвестиционного менеджмента. Особенности разработки инвестиционных решений.

Тема 2 Формирование структуры источников, методы и формы финансирования инвестиционной деятельности Источники финансирования инвестиционной деятельности. Цена основных источников инвестиционных ресурсов. Оптимизация структуры источников финансирования инвестиций. Методы финансирования инвестиционной деятельности, их преимущества и недостатки. Лизинговые операции в инвестиционной деятельности. Проектное финансирование.

Тема 3 Содержание и структура инвестиционного проекта. Оценка эффективности и рисков инвестиционного проекта Понятие инвестиционного проекта, классификация инвестиционных проектов. Структура и стадии осуществления инвестиционного проекта. Бизнес-план инвестиционного проекта. Эффективность инвестиционного проекта: общие положения. Методы оценка эффективности проекта. Бюджетная и социальная эффективность.

Тема 4 Управление рисками в инвестиционной деятельности Понятие инвестиционного риска. Виды рисков. Качественный анализ инвестиционных рисков. Методы количественной оценки рисков. Инвестиционный риск-менеджмент: принципы, правила, средства воздействия.

Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам: Анализ финансово-экономической эффективности и рисков инвестиционного проекта с помощью компьютерной модели.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое

обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Сущность, содержание инвестиционного менеджмента	ОПК-4	Тестирование, реферат
Тема 2. Формирование структуры источников, методы и формы финансирования инвестиционной деятельности	ОПК-4	Тестирование, решение задач, реферат
Тема 3. Содержание и структура инвестиционного проекта. Оценка эффективности и рисков инвестиционного проекта	ОПК-4	Тестирование, решение задач, реферат
Тема 4. Управление рисками в инвестиционной деятельности	ОПК-4	Тестирование, решение задач, реферат

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Типовые тесты:

Текст вопроса

Определение инвестирования как отказ от использования доходов на текущее потребление в пользу капиталообразования и ожидаемого

Варианты ответов

- П. Самуэльсону
- А. Смигу
- Дж. Кейнсу

расширения потребления в будущем принадлежит:  
Сущностью инвестирования является?

- выбор площадки и определение мощности предприятия
- маркетинг рынка для определения производственной программы
- вложение средств, отвлеченных от непосредственного потребления, с целью получения прибыли и достижения социального эффекта

Инвестиции представляют собой вложения в экономику (в различные элементы совокупного капитала, включая человеческий капитал) с целью:

- увеличения золотовалютных резервов страны
- создания товарно-материальных ценностей, получения чистых выгод в будущем и достижения экономического роста
- повышения материального благосостояния населения

Инвестиции на макроэкономическом уровне являются основой для:

- осуществления расширенного воспроизводства материальных ценностей, обеспечивающего рост национального дохода
- обеспечения стабильного финансового состояния предприятия и максимизации прибыли в долгосрочном периоде
- осуществления модернизации, расширения действующего производства или нового строительства

Инвестиции - это?

- покупка оборудования и машин со сроком службы до одного года
- вложение капитала с целью последующего его увеличения
- покупка недвижимости и товаров длительного пользования
- операции, связанные с вложением денежных средств в реализацию проектов, которые будут обеспечивать получение выгод в течение периода, превышающего один год

Что лежит в основе деления инвестиций на реальные, финансовые и инвестиции в нематериальные активы?

- воспроизводственные формы
- стадии инвестиционного процесса
- объекты инвестиций
- субъекты инвестиционной деятельности

Финансовыми инвестициями являются вложения в:

- ценные бумаги
- основные фонды
- оборотные средства
- недвижимость

К реальным инвестициям относятся вложения в:

- акции реального сектора экономики
- основные фонды
- банковские депозиты

Какой вид инвестиций не включается в нематериальные активы?

- кредиты банка
- «ноу-хау», патенты, изобретения
- подготовка кадров для будущего производства
- приобретение лицензий, разработка торговой марки и др.

Какой вид вложений не входит в состав инвестиций в нефинансовые

- инвестиции на приобретение земельных участков

активы?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• вложения в капитальный ремонт основных фондов</li> <li>• инвестиции в нематериальные активы</li> <li>• вложения в ценные бумаги других юридических лиц, в облигации местных и государственных займов</li> </ul>
Прямые инвестиции - это?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• вложение средств в покупку акций, не дающих право вкладчиков влиять на функционирование предприятий и составляющих менее 10% акционерного капитала предприятия</li> <li>• инвестиции, сделанные прямыми инвесторами, полностью владеющими предприятием или контролирующими не менее 10% акций или акционерного капитала предприятия</li> <li>• торговые кредиты</li> </ul>
Портфельные инвестиции - это?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• покупка акций в размере менее 10% акционерного капитала предприятия</li> <li>• покупка акций в размере более 10% акционерного капитала предприятия</li> <li>• торговые кредиты</li> </ul>
Портфельные инвестиции осуществляются?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• в сфере капитального строительства</li> <li>• в инновационной сфере</li> <li>• в сфере обращения финансового капитала</li> </ul>

Текст вопроса  
Источники краткосрочного финансирования:

#### Варианты ответов

- банковский кредит до одного года
- средства финансовых компаний
- товарный кредит
- факторинговые операции
- все ответы верны

Идентификация рисков инновационной деятельности осуществляется на основе:

- отсутствие прибыли
- выявления наиболее существенных признаков, характеризующих неблагоприятность ситуации или ее последствий
- нет правильного ответа

Источники финансирования, относящиеся к заемным средствам организации:

- задолженность перед бюджетом
- кредиторская задолженность
- полученные займы
- все ответы верны

Платеж по исключительному лицензионному договору, поступивший единовременно, после передачи лицензиаром лицензиату технической документации на объект лицензии:

- паушальный платеж
- роялти
- единовременный платеж

платежи по лицензионному договору, поступающие ежемесячно в виде процента от реализации продукции, выпущенной по лицензии:  
При оценке риска инновационного проекта коэффициент  $Z$  - стандартное отклонение:

- паушальный платеж
- роялти
- единовременный платеж
  
- рассчитывается математически
- рассчитывается статистически
- не рассчитывается

Укажите, кто является возможным участником инновационного процесса:

- инвесторы
- исследователи и разработчики
- потребители; промышленники
- предприниматели и
- коммерсанты
- все ответы верны

Укажите, что является компонентами инновационной внутренней среды:

- инновационный потенциал
- организационная инновационная культура
- персонал организации
- технология производства
- все ответы верны

Факторы, повышающие стоимость лицензии:

- предоставление лицензиату сбытовой сети лицензиара на отдельных рынках
- невозможность демонстрации объекта
- лицензии в промышленных условиях
- нет правильного ответа

Текст вопроса

Денежные средства и ценные бумаги, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли, – это:

Каким показателем оценивают социально-экономические последствия инвестиций:

Расчёт финансовой эффективности инновационного проекта проводится методом:

- Варианты ответов
- факторинг
- банковский кредит
- лизинг
- инвестиции
- факторинг
- лизинговая операция
- общественная эффективность
- фондоотдача основных средств
- оборотные средства
- банковский кредит
- дисконтированного денежного потока
- окупаемости капиталовложений
- определения доходности активов
- внешней нормы доходности



Инвестиционный проект – это:

- создание сезонного запаса материалов
- авансирование поставщика комплектующих
- вложение капитала с целью последующего получения дохода
- спонсорский взнос на создание памятника

Одним из критериев эффективности инвестиционных решений является условие:

- чистая прибыль не должна превышать суммы прибыли от помещения
- аналогичной суммы на банковский депозит
- чистая прибыль не должна быть меньше темпов инфляции
- экономическая рентабельность активов не должна быть больше
- средней процентной ставки за кредит
- дисконтированный денежный приток не должен превышать
- дисконтированный денежный отток

Цена капитала предприятия – это:

- совокупность собственного и оборотного капитала
- затраты по привлечению финансовых ресурсов
- совокупность затрат, выраженная в процентном отношении к величине капитала
- процентное соотношение собственного и заемного капитала

Что не учитывается при определении цены капитала предприятия:

- краткосрочные кредиты
- долгосрочные кредиты
- уставный капитал предприятия
- облигационные займы

Рыночная стоимость предприятия – это:

- совокупность финансовых расчетов между предприятиями
- денежные потоки предприятия
- текущая стоимость активов предприятия
- чистая текущая стоимость дисконтированных денежных потоков

В расчёте цены капитала предприятия не участвует:

- долгосрочные кредиты
- краткосрочные кредиты
- обыкновенные акции
- нераспределённая прибыль

## Типовые задачи

### ЗАДАЧА 1

Определите сумму средств, необходимых для финансирования капитальных вложений в предстоящем году, если:

- предполагаемое высвобождение денежных средств за счет снижения остатка оборотных средств составляет 20 млн. руб.;

- фактические остатки кредиторской задолженности на начало года - 150 млн. руб.;
- устойчивые пассивы на конец года – 50 млн. руб.;
- объем строительно-монтажных работ – 1200 млн. руб.

### ЗАДАЧА 2

Рассчитайте среднюю взвешенную стоимость инвестиционных ресурсов, если:

- будущие держатели 1000 обыкновенных акций номиналом 1000000 руб., размещенных по номиналу, ожидают дивиденд в размере не менее 25% годовых;
- купонный доход 1000 облигаций, номиналом 100000 руб.;
- рассчитывается исходя из 30% годовых.

### ЗАДАЧА 3

Стоимость сдаваемого в лизинг оборудования – 500 млн. руб. Срок лизинга – 2 года. Норма амортизационных отчислений на полное восстановление оборудования – 10% годовых. Процентная ставка по привлекаемому кредиту – 30% годовых. Согласованный процент комиссии по лизингу – 4% годовых. Лизингодатель оказывает пользователю ряд услуг по техническому осмотру оборудования и консультации, за что взимаются командировочные расходы в сумме 2,5 млн. руб., а оплата консультаций – 3,5 млн. руб. Рассчитайте величину лизинговых платежей.

### ЗАДАЧА 4

Инвестиции в каждый из двух проектов составляют по 600 млн. руб. Поступление доходов по трем годам от первого проекта составили: 80 млн. руб., 90 млн. руб., 70 млн. руб., а по второму проекту – 60 млн. руб., 60 млн. руб. и 100 млн. руб. Определить экономически более выгодный проект при ставке сравнения 12%.

### ЗАДАЧА 5

Имеются два контракта на возведение одного и того же объекта в 300 млн. руб. и 600 млн. руб. Предполагается привлечение кредита на срок 4 года под 20% годовых или на срок 5 лет под 25% годовых. Определить экономически выгодный вариант строительства при ставке сравнения 18%.

### ЗАДАЧА 6

Определите рыночную стоимость объекта недвижимости, характеризуемого величиной чистой операционной прибыли в 3100 млн. руб. и нормой капитализации в 8,5 %.

### ЗАДАЧА 7

На основе приведенных ниже данных требуется:

Определить на планируемый год общую величину прибыли, чистую прибыль и прибыль, направляемую на инвестиции.

Направления работы по наращиванию отчислений на развитие предприятия за счет повышения эффективности инвестирования и использования потенциала.

Для решения поставленных задач используется следующая информация:

Показатели	Планируемый год
1. Производство продукции, шт.	
Изделие А	1500
Изделие Б	750
Изделие В	120
Цена единицы продукции, руб.	
Изделие А	245
Изделие Б	495
Изделие В	5050
Подготовленное к реализации оборудование Количество, ед.	10

Средняя балансовая стоимость, тыс. руб.	23
Средний коэффициент износа	0,5
Рыночная цена, тыс. руб.	24
Налог на имущество, муниципальные налоги, тыс. руб.	60,6
Отчисления от прибыли, коэффициент	
Фонд накопления	0,45
Фонд потребления	0,30
Резервный и др. фонды	0,05
5. Льготы по налогу на прибыль, тыс. руб.	60
6. Рентабельность продукции, %	16
7. Отчисление от прибыли в бюджет, %	24

При принятии решений о самофинансировании инвестиций учтено, что данная величина в рассматриваемом случае должна соответствовать сумме фонда накопления и нераспределенной прибыли.

### ЗАДАЧА 8

На основе приведенных ниже данных и данных задачи 10 требуется определить:

- величину притока и оттока денежных средств с учетом дисконты;
- сумму средств, которая может быть использована в качестве источника финансирования инвестиций.

На планируемый год предполагается получить кредит на год в сумме 75 тыс. рублей под 25 % годовых. Процентная ставка ЦБ РФ 14 процентов годовых.

Рост краткосрочных пассивов за год прогнозируется в сумме 25 тыс. руб.

Капитальные затраты в виде выполняемого объема строительно-монтажных работ, приобретения необходимого оборудования, осуществления подготовки производства, пуско-наладочных и других работ оценены на рассматриваемый период в сумме 165 тыс. руб.

Прирост оборотных средств с учетом ускорения оборачиваемости по сравнению с базисным годом составит 99 тыс. руб.

Расчет потоков денежных средств может быть проведен по форме, приведенной ниже.

Показатели	Планируемый год	
	тыс. руб.	в % к итогу
1. Приток средств – Всего		
в том числе		
1.1 Рост собственного капитала		
1.2 Получение займов		
1.3 Рост текущих пассивов		
1.4 Реализация продукции		
1.5 Прочая реализация и внереализационные доходы (результат)		
2. Отток средств – Всего		
в том числе		
2.1 Рост постоянных активов		
2.2 Увеличение текущих активов		
2.3 Текущие затраты		
2.4 Выплаты по кредитам		
2.5 Уплата налогов		
2.6 Дивиденды		
3. Баланс денежных средств		
Превышение притока над оттоком (+); оттока над притоком (-)		
4. Коэффициент дисконтирования		

## Темы рефератов

1. Инвестиции и инвестиционная деятельность.
2. Экономическое содержание инвестиционной деятельности в России.
3. Инвестиции в ценные бумаги.

## 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

### *Примерный перечень вопросов к экзамену:*

1. Понятие инвестиций.
2. Классификация инвестиций.
3. Инвестиции, осуществляемые в форме капитальных вложений: объекты и субъекты, права, обязанности и ответственность.
4. Нормативно-правовое регулирование инвестиционной деятельности.
5. Понятие инвестиционного процесса.
6. Участники инвестиционного процесса.
7. Экономическая сущность, значение и цели инвестирования.
8. Классификация источников финансирования реальных инвестиций.
9. Собственные средства как источник финансирования инвестиций.
10. Заемные средства как источник финансирования инвестиций.
11. Сущность и экономическая природа инвестиционного риска.
12. Механизм инвестиционного рынка.
13. Цена авансированного капитала.
14. Полное внутреннее самофинансирование.
15. Бюджетное финансирование инвестиций.
16. Финансирование через механизмы рынка капитала (акционирование и методы долгового финансирования).
17. Привлечение капитала через кредитный рынок.
18. Лизинг, виды и преимущества.
19. Венчурное финансирование инвестиций.
20. Проектное финансирование инвестиций.
21. Ипотечное кредитование.
22. Понятие и содержание инвестиционного проекта.
23. Классификация инвестиционных проектов.
24. Фазы развития инвестиционного проекта.
25. Требования международных и российских стандартов к оформлению бизнес-плана.
26. Бизнес-план: понятие и основные разделы.
27. Общая логика оценки инвестиционного проекта.
28. Критерии и методы оценки инвестиционных проектов.
29. Статистические методы оценки эффективности инвестиций.
30. Динамические методы оценки эффективности инвестиций.
31. Бюджетная эффективность и социальные результаты реализации инвестиционных проектов.
32. Организация инвестиционного процесса на рынке недвижимости.
33. Особенности инвестиционных проектов с иностранными инвестициями.
34. Режим функционирования иностранного капитала в России.
35. Финансовые рынки.
36. Финансовые институты.

37. Финансовые инструменты: сущность и классификация.
38. Первичные финансовые инструменты.
39. Производные финансовые инструменты.
40. Цена и доходность облигаций.
41. Цена и доходность акций.
42. Цена и доходность векселей и депозитных сертификатов.
43. Риски вложений в ценные бумаги, методы их снижения.
44. Доходность и риск в оценке эффективности инвестиций в ценные бумаги.
45. Рейтинги ценных бумаг.
46. Понятие инвестиционного портфеля.
47. Типы портфеля, принципы и этапы формирования.
48. Доход и риск по портфелю.
49. Модели формирования портфеля инвестиций.
50. Основные стратегии управления портфелем.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические	хорошо		71-85

	степени самостоятельности и инициативы	положения или обосновывать практику применения			
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

### **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

#### **Основная литература**

1. Данилов, А. И. Инвестиционный менеджмент : учебное пособие для бакалавров / А. И. Данилов. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2021. - 140 с. - ISBN 978-5-394-04103-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232010>

#### **Дополнительная литература**

1. Яцко В. А. Инвестиционный менеджмент. Практикум: учебное пособие Новосибирский государственный технический университет 2019
2. Лавровский Б.Л., Позднякова И.В. Инвестиционный менеджмент: учеб. Пособие Новосибирский государственный технический университет 2017
3. Брусов, П. Н. Инвестиционный менеджмент: учеб. для вузов/ П. Н. Брусов, Т. В. Филатова, Н. И. Лахметкина. - Москва: ИНФРА-М, 2014. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM), 331

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Наименование: «Интегрированная логистика»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: Менеджмент**

**Профиль «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

**Лист согласования**



**Составитель:** Щекотурова С.Д.к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента,  
Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института  
экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурьжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Интегрированная логистика».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Интегрированная логистика».

Цель дисциплины «Интегрированная логистика» изучение лучших мировых практик в сфере организации и управления логистическими системами организации, а также использование полученных знаний для анализа реальных и проектирования интегрированных цепей поставок инновационного предприятия.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-3 Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия	ОПК-3.1 Знание методов, форм и средств наиболее эффективного управления логистической деятельностью в интегрированной цепи поставок ОПК-3.2 Применяет методы, формы и средства наиболее эффективного управления логистической деятельностью в интегрированной цепи поставок ОПК-3.3 Использует методы, формы и средства наиболее эффективного управления логистической деятельностью в интегрированной цепи поставок	<b>Знать:</b> методы, формы и средства наиболее эффективного управления логистической деятельностью в интегрированной цепи поставок. <b>Уметь:</b> применять методы, формы и средства наиболее эффективного управления логистической деятельностью в интегрированной цепи поставок. <b>Владеть:</b> навыками применения методов, форм и средств наиболее эффективного управления логистической деятельностью в интегрированной цепи поставок.

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Интегрированная логистика» представляет собой дисциплину Б1.В.ДВ.01.02 части блока дисциплин подготовки студентов.

## 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

## 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1.	Концептуальные основы организации и управления и логистическими системами предприятия	Классическая концепция логистики. Концепция интегрированной логистики. Концепция участия в логистической системе предприятия. Концепция управления цепями поставок.
2.	Администрирование логистической системы предприятия	Организационно-экономические предпосылки интеграции цепей поставок. Система логистического администрирования. Базовые логистические стратегии. Цели и задачи внутренней интеграции цепей поставок. Логистические бизнес-процессы в цепи поставок. Бюджетирование логистических бизнес-процессов Анализ, контроль и мониторинг логистических показателей
3.	Системы интегрированной информационной поддержки управления цепями поставок	Системы интегрированной информационной поддержки управления цепями поставок Система мониторинга цепей поставок Информационная поддержка жизненного цикла изделий Технология интегрированной логистической поддержки изделий Моделирование бизнес-архитектуры предприятия. Моделирование управления цепями поставок.

4.	Методологические основы внешней интеграции логистической системы предприятия	Подходы и принципы построения интегрированных цепей поставок Интегрированный подход к организации цепей поставок Стратегическое планирование деятельности интегрированных цепей поставок Моделирование и реинжиниринг ключевых бизнес-процессов Построение интегрированной системы управления цепями поставок
----	--	---

### 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

1. Концептуальные основы организации и управления и логистическими системами предприятия
2. Администрирование логистической системы предприятия
3. Системы интегрированной информационной поддержки управления цепями поставок
4. Методологические основы внешней интеграции логистической системы предприятия

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Темы практических занятий
1.	Описание существующих цепей поставок инновационной продукции	Анализ отрасли и рынка. Характеристика управляющей компании. Описание инновационной продукции. Сетевая структура существующих цепей поставок. Описание бизнес-процессов в цепях поставок. Анализ актуальных показателей логистической деятельности.
2.	Проектирование интегрированных цепей поставок	Стратегическое планирование деятельности цепей поставок. Построение интегрированной сетевой структуры цепей поставок. Интеграция ключевых бизнес-процессов в цепях поставок. Информационная интеграция процессов при управлении цепями поставок. Мониторинг и контроллинг ключевых бизнес-процессов в цепях поставок.
3.	Экономическое обоснование внедрения интегрированной системы управления цепями поставок	Бюджетирование логистических бизнес-процессов Анализ, контроль и мониторинг логистических показателей.
4.	Интеграция цепей поставок в различных сферах	Интеграция цепей поставок на рынке недвижимости. Интеграция цепей поставок на строительном рынке. Интеграция цепей поставок на рынке медицинских услуг. Интеграция цепей поставок на автомобильном рынке.

		Интеграция цепей поставок в таможенной сфере. Интеграция цепей поставок на рынке туристических услуг. Интеграция цепей поставок в гостиничном бизнесе. Интеграция цепей поставок на рынке транспортно-экспедиторских услуг. Интеграция цепей поставок на рынке продовольственных товаров
--	--	--

Рекомендуемый перечень тем лабораторных работ (при наличии)

Требования к самостоятельной работе студентов

1. Работа с лекционным материалом, предусматривает изучение конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам: Классическая концепция логистики. Концепция интегрированной логистики. Концепция участия в логистической системе предприятия. Концепция управления цепями поставок. Организационно-экономические предпосылки интеграции цепей поставок. Система логистического администрирования. Базовые логистические стратегии. Цели и задачи внутренней интеграции цепей поставок. Логистические бизнес-процессы в цепи поставок. Бюджетирование логистических бизнес-процессов. Анализ, контроль и мониторинг логистических показателей. Системы интегрированной информационной поддержки управления цепями поставок. Система мониторинга цепей поставок. Информационная поддержка жизненного цикла изделий. Технология интегрированной логистической поддержки изделий. Моделирование бизнес-архитектуры предприятия. Моделирование управления цепями поставок. Подходы и принципы построения интегрированных цепей поставок. Интегрированный подход к организации цепей поставок. Стратегическое планирование деятельности интегрированных цепей поставок. Моделирование и реинжиниринг ключевых бизнес-процессов. Построение интегрированной системы управления цепями поставок. Выполнение практических работ (задач), которые студенты не успели выполнить на практических занятиях по темам.
2. Выполнение практических работ (задач), которые студенты не успели выполнить на практических занятиях по темам: описание существующих цепей поставок инновационной продукции, проектирование интегрированных цепей поставок, экономическое обоснование внедрения интегрированной системы управления цепями поставок, интеграция цепей поставок в различных сферах

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или)

групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Концептуальные основы организации и управления и логистическими системами предприятия	<i>ОПК-3.1</i> <i>ОПК-3.2</i>	тестирование
Администрирование логистической системы предприятия	<i>ОПК-3.1</i> <i>ОПК-3.3</i>	выполнение лабораторных работ (задач)
Системы интегрированной информационной поддержки управления цепями поставок	<i>ОПК-3.2</i> <i>ОПК-3.3</i>	выполнение лабораторных работ (задач)
Методологические основы внешней интеграции логистической системы предприятия	<i>ОПК-3.1</i> <i>ОПК-3.3</i>	выполнение лабораторных работ (задач)

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

### Тестовые задания

**Целью тестирования** является закрепление, углубление и систематизация знаний студентов, полученных на лекциях и в процессе самостоятельной работы; проведение тестирования позволяет ускорить контроль за усвоением знаний и объективизировать процедуру оценки знаний студента.

Какие из представленных определений характеризуют «Логистику»

- a) Это теория и практика управления материальными и связанными с ними информационными, финансовыми потоками, как в сфере производства, так и обращения
- b) Это совокупность разных видов деятельности для получения необходимого количества нужного груза в нужном месте, в нужное время и с минимальными затратами
- c) Это наука о рациональной организации производства и распределения продукции
- d) Это процесс оптимизации движения ГП от производителя к потребителю
- e) Все варианты верны
- f) Ни один из вариантов не подходит

2. Подставьте в пропуски недостающие слова

\_\_\_\_\_ (1) – это процесс \_\_\_\_\_ (1) и обеспечения эффективного и непрерывного поступления \_\_\_\_\_ (3) и сопутствующей информации к потребителям, направленный на всемерное \_\_\_\_\_ (4) потребительских запросов. (Совет логистического менеджмента США);

Варианты: инновация, логистика, цепь поставок, насыщение, мониторинг, планирование, удовлетворение, товары, услуги, информация.



3. Основные цели логистики нашли отражение в миссии логистической деятельности «7R», дайте верную характеристику (содержание) каждой составляющей миссии

№п/п	Правило	
1	Right product	
2	Right condition	
3	Right quantity	
4	Right place	
5	Right time	
6	Right customer	
7	Right cost	

4. Что является объектом исследования и управления в логистики, выберите наиболее полный из представленных вариантов?

- Товары и услуги
- Материальные ресурсы
- Материальный поток
- Незавершённое производство
- Система потоков
- Готовая продукция

5. Что из перечисленного относится к логистическим операциям, связанным с материальными потоками?

- Сбор, хранение и передача информации о материальном потоке.
- Приемка и отпуск товаров со склада, хранение и сортировка, комплектация и маркировка товаров.
- Расчеты с поставщиками и потребителями, страхование грузов, передача прав собственности на товар (продажа) и таможенное оформление грузов.

6. Заполните пропуски

К поддерживающим логистическим функциям относятся:

- \_\_\_\_\_ – определение числа, типа и дислокации складов, их площади и выбор складского оборудования;
- \_\_\_\_\_ – перемещение ресурсов и готовой продукции на складе, их размещение на стеллажах, комплектование грузов по заказам;
- защитная \_\_\_\_\_, обеспечивающая сохранность грузов;
- обеспечение \_\_\_\_\_, которые не удовлетворяют потребителей или не прошли гарантийного срока службы;
- обеспечение запасными частями и \_\_\_\_\_;
- сбор вторичных ресурсов – \_\_\_\_\_ производственного потребления;
- информационно- \_\_\_\_\_ – обработка информации о движении потоков, их учет, анализ и контроль.

Варианты: распределение, складирование, упаковка, закупка, возврат тары, возврат товара, грузопереработка, сервисное обслуживание, постгарантийное обслуживание, отходы, моральная поддержка, компьютерная поддержка.

7. Пронумеруйте стадии развития логистики от низшей к высшей и соотнесите с соответствующей стадией характеристикой

№	От низшей к высшей				
№	соответствующей характеристики				

	Стадия		Характеристика
1	Интегрированная логистика	А	логистическая деятельность направлена на организацию транспортировки и хранения готовой продукции в оптовой и розничной сетях.
2	Физическое распределение	Б	координация логистических процессов от закупки сырья и материалов до обслуживания конечного потребителя, за исключением оперативного управления производством.
3	Транспортировка и хранение	В	управление потоком готовой продукции от последнего пункта производственной линии до конечного потребителя, включая обслуживание заказчика, управление запасами товаров и их хранение на складе.
4	Логистика	Г	полностью контролирует движение материальных и сопутствующих потоков в логистической цепи «закупки-производство-распределение» товаров и услуг.

8. Выберите фразу, которая НЕ характеризует традиционный тип управления логистикой (один вариант)

- координация работы отдельных взаимосвязанных видов деятельности предприятия
- каждое подразделение стремится к достижению своих целей
- объединенная функция, отвечающая за все перемещения МП от поставщиков до конечных потребителей
- цели начинают вступать друг с другом в конфликт
- рост материальных запасов и затрат на их обслуживание
- вертикальная организация деятельности по функциям

9. Какие из перечисленных факторов и тенденций в мировой экономике оказали влияние на развитие интегрированного подхода к управлению логистикой (несколько вариантов)

- увеличение прибыльности предприятий из-за неспособности выявить функциональные области (подсистемы), в которых можно добиться сокращения затрат;
- снижение внимания к качеству продукции и обслуживанию потребителей;
- акцентирование внимания организаций на процессы выпуска продукции с использованием передовых информационных технологий и систем
- масштабное совершенствование коммуникаций: кодировки товаров, электронного обмена данными, электронного перевода денежных средств, электронных закупок, совершение сделок через Интернет;
- аутсорсинг – передача функций транспортировки, хранения, управления запасами внешним организациям, то есть специализированным посредникам;
- снижение требований по охране окружающей среды.

10. Какая идеология (концепция) лежит в основе интегрированного подхода к управлению логистикой (один вариант)

- SCM (Sale Customs Management) – «управление продажами покупателям»
- SCM (Supply Chain Management) – «управление цепями поставок»
- SCM (Smart Chain Management) – «умное управление цепями»

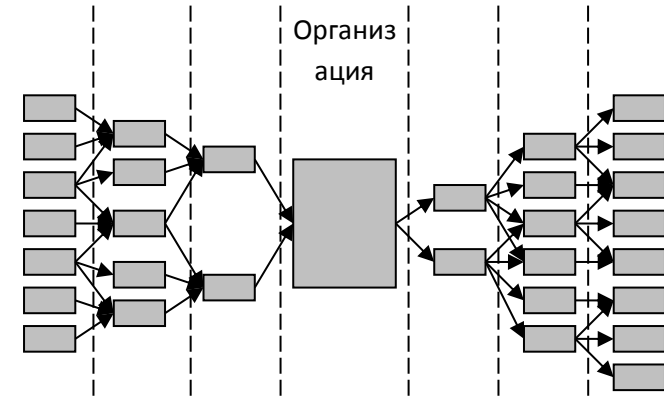
11. Цепь поставок это ... (один вариант)

- совокупность объектов, существующую как процесс и измеряемую в абсолютных единицах за определенный период времени.

- b) сеть взаимосвязанных видов деятельности и организаций, осуществляющих совместное управление материальными, информационными и другими потоками от поставщиков к конечным потребителям
- c) наука и практика управления материальными, трудовыми, сервисными, информационными и финансовыми потоками в пространстве и времени, способствующих достижению целей организаций

12. Из чего состоит базовая модель цепи поставок (один вариант)

- a) несколько продавцов и покупателей
- b) несколько уровней поставщиков и несколько уровней потребителей
- c) несколько уровней производителя и несколько уровней поставщиков



13. Что из перечисленного можно отнести к участникам (субъектам) цепи поставок (несколько вариантов)

- a) поставщики сырья и материалов, транспортные, страховые и финансовые компании,
- b) конкуренты и производители аналоговой продукции,
- c) оптовые, розничные и конечные потребители,
- d) конечные потребители готовой продукции
- e) государственные органы надзора и регулирования

14. В чем состоит инновационный интегральный подход к логистике (один вариант)

- a) такие виды деятельности как складирование, распределение и транспортировка следует рассматривать с позиции влияния на прибыль компании
- b) все виды деятельности (функции) следует рассматривать с позиции влияния на другие виды деятельности, с которыми они взаимодействуют
- c) все виды деятельности (функции), кроме прогнозирования объема продаж, следует рассматривать с позиции влияния на другие виды деятельности, с которыми они взаимодействуют

15. Основные экономические эффекты от внедрения интегрированной логистики (несколько вариантов):

- a) снижение уровня запасов;
- b) рост ассортимента производимой продукции
- c) повышение качества продукции;
- d) повышение доли научно-технического персонала
- e) сокращение времени выполнения заказа;
- f) степени доступа к новейшим технологиям;
- g) увеличение числа производственных отделов

- h) повышение своевременности поставок;
  - i) увеличение оборота и доли рынка за счет скорости реагирования системы на рыночные изменения и улучшения отношений с потребителями.
16. Что НЕ относится к недостаткам и рискам интеграции (несколько вариантов):
- a) зависимость от партнеров;
  - b) опасность потери ноу-хау;
  - c) увеличение риска потерь;
  - d) длительный срок принятия и согласования решений;
  - e) жесткие требования к наличию информационных систем управления;
  - f) снижение качества выпускаемой продукции;
  - g) значительные затраты на информационные технологии.
17. Какую проблему должен решить логистический менеджер, чтобы оптимизировать процесс закупок на предприятии:
- a) See and find
  - b) Make or buy
  - c) Sale and buy
18. Расшифруйте выбранную проблему, что это значит
- 
19. Что необходимо определить логистическому менеджеру в процессе планирования закупок (несколько вариантов ответов):
- a) какие материальные ресурсы требуются
  - b) какой способ транспортировки выбрать
  - c) возможности поставщиков, у которых могут быть куплены товары
  - d) оптимальное транспортное средство
  - e) требуемые площади складских помещений
  - f) количество ездов
  - g) издержки на складирование
  - h) издержки на закупки.
20. Что позволяет определить использование метода ABC-анализа в логистике закупок?
- a) Коэффициент вариации спроса на товары
  - b) Распределение закупаемых материалов по соотношению объема и стоимостной потребности
  - c) Распределить закупаемые товары по группам значимые, менее значимые
  - d) Распределение закупаемых материалов дорогие, средние, дешевые
21. Выберите из приведенного списка, что относится к преимуществам работы компании с одним поставщиком? (несколько вариантов)
- a) снижение вероятности сбоев в поставке
  - b) более легкие коммуникации и меньший диапазон отклонений в характеристиках материалов и их поставках
  - c) обеспечение доступа к большему объему информации
  - d) ценовые скидки при размещении крупных заказов
  - e) более легкое удовлетворение меняющегося спроса
22. Выберите из приведенного списка, что относится к преимуществам работы компании с несколькими поставщиками? (несколько вариантов)

- a) снижение вероятности сбоев в поставке
- b) более легкие коммуникации и меньший диапазон отклонений в характеристиках материалов и их поставках
- c) обеспечение доступа к большему объему информации
- d) ценовые скидки при размещении крупных заказов
- e) более легкое удовлетворение меняющегося спроса

23. Что включает процедура определения надежности поставок:

- a) сравнение плановой и фактической даты поставки
- b) цена поставки
- c) определение времени опоздания
- d) бонусы, скидки, привилегии
- e) определение объема недопоставки продукции

24. Заказывает во время, обеспечивает постоянный спрос, платит аккуратно, точно определяет спецификацию, доверяет поставщику и строит свои отношения на взаимопонимании, кто это?

- a) Оптимальный поставщик
- b) Оптимальный потребитель
- c) Оптимальный сотрудник
- d) Оптимальный конкурент

25. Доставляет товар вовремя, обеспечивает надежность и качество, стабильность и равномерность поставок, выполняет условия контракта, держит покупателя в курсе дела, кто это?

- a) Оптимальный поставщик
- b) Оптимальный потребитель
- c) Оптимальный сотрудник
- d) Оптимальный конкурент

26. Что обеспечивает эффективность закупочной деятельности?

- a) Оптимальная система складирования
- b) Надежная транспортная система
- c) Зафиксированная система скидок
- d) Фиксированная цена поставки

### **Задачи (практические работы)**

Задача 1. Выбор объекта исследования.

Студенты выбирают известное инновационное предприятие Нижегородского региона, осуществляющее свою деятельность в перспективной отрасли на национальном или мировом рынках. Выбранное предприятие будет являться фокусной (управляющей) компанией (или заказчиком PL-услуг) для анализа и построения существующей и проектирования интегрированной цепи поставок инновационного продукта.

Требования к выбору фокусной компании:

- информация о компании должна быть доступной для исследования;
- компания должна быть производителем товаров на данном рынке, желательно, чтобы это был лидер или один из лидеров отрасли;
- у компании должно быть как минимум три различных потребителя производимой продукции, в том числе оптовые потребители;
- у компании должно быть как минимум три различных поставщика сырья, материалов или комплектующих;

- необходимо знать информацию о других фирмах, взаимодействующих с фокусной компанией.

Общая характеристика предприятия по следующей схеме:

1) общая информация о компании: название, краткая справка об истории развития бизнеса, миссия, цели и задачи, общая численность и организационная и производственная структура;

2) ассортимент производимой продукции;

3) основные поставщики и потребители;

4) логистическая инфраструктура;

5) конкурентная среда компании.

Задача 2. Выбор инновационного продукта из ассортимента продукции и его описание. Продукт может быть потребительским, либо производственным.

Задача 3. Объектная декомпозиция существующих цепей поставок данного продукта (моделирование «как есть») - предполагает разделение цепи поставок (логистической системы) на составляющие: логистическая система – сеть – цепь распределения. Этот вариант объектной декомпозиции является отражением логистической инфраструктуры в разрезе реализации функций управления данной системы. Объектная декомпозиция цепи поставок позволяет также определить структуру (состав, вид) логистической сети, канала, цепи применительно к проблеме формирования цепи поставок или логистической инфраструктуры, как некоторого набора структурных единиц. В разрезе реализации функций управления важно выделить подсистемы, звенья и элементы цепи поставок, за которыми должны быть закреплены материальные и финансовые ресурсы, а также определить состав и полномочия управленческого и рабочего персонала. Кроме того, объектная декомпозиция цепи поставок может быть эффективно использована для применения инструментов объектного моделирования и формирования адекватной информационной поддержки.

Задача 4. Процессная декомпозиция цепи поставок - разделение цепи поставок на следующие составляющие: цепь поставок – ключевой бизнес-процесс – логистический бизнес-процесс – логистическая функция – логистическая

операция. Ключевые бизнес-процессы – это процессы текущей деятельности компании, переводящие ресурсы компании в результат. Логистическим бизнес-процессом называется взаимосвязанная совокупность логистических операций и функций, в процессе реализации которых достигается заданный логистической стратегией фирмы результат. К логистическим функциям, связанным с операционной деятельностью, относятся: транспортировка, складирование и грузопереработка, упаковывание, управление возвратом и утилизацией (отходов, брака, тары), управление поставками запасных частей и материалов для ремонта основных фондов, таможенное оформление грузов (при осуществлении внешнеэкономической деятельности), информационно-компьютерная поддержка. К логистическим функциям, связанным с координирующей и интегрирующей деятельностью, относятся функции по управлению запасами, по управлению циклом выполнения заказа, интегрированному планированию и прогнозированию, межфункциональной и межорганизационной логистической координацией, управлению логистическими рисками, поддержание стандартов качества логистического сервиса, управлению функциональным жизненным циклом изделия.

Студенты определяют основные и вспомогательные бизнес-процессы выбранной фокусной компании и дают им краткую характеристику.

Задача 5. Построение сетевой структуры цепи поставок для выбранной фокусной компании. Для этого необходимо:

- определить формат и границы сетевой структуры цепи поставок;

- определить участников цепи поставок с разделением на основных и вспомогательных;

- установить виды связей между участниками цепи поставок.

Результат представить в виде схемы сетевой структуры с необходимыми пояснениями.

Задача 6. Анализ актуальных показателей деятельности цепей поставок инновационной продукции на национальный или мировой рынок проводить на основе информации, полученной в СМИ и Интернет. Стандартными показателями являются: уровень издержек, скорость прохождения товара по цепи поставок, время реагирования цепочки поставок на изменение рынка, надежность, эффективность управления товарными запасами.

Задача 7. Бенчмаркинг показателей деятельности существующих цепей поставок на основе KPI. Описание практик управления и применение ИТ-решений, позволяющих достигнуть «best-inclass» (лучших) показателей.

Задача 8. Этапы проектирования интегрированной цепи поставок. Организация межфирменной кооперации и координации с оптимальными поставщиками и потребителями. Студенты описывают преимущества данных участников ИЦП и механизм их взаимодействия.

1) Определение общих целей и задач, разработка единой стратегии. Разные стратегии приводят к разным типам цепей поставок. При стратегии быстрой доставки создается короткая ЦП, при стратегии минимизации затрат – возможно более длинная цепь. К другим факторам, влияющим на структуру ЦП являются: прогнозы спроса и предложения товаров, темпы инноваций, уровень конкуренции, финансовое положение компаний. Ширина цепи – это число параллельных маршрутов (каналов распределения), по которым может перемещаться продукция к конечному потребителю. Широкая цепь поставок означает множество поставщиков в каналах снабжения и сбыта, узкая – 1- 2 поставщика. Удлинение и расширение цепи приводит к повышению качества сервиса, но сопровождается ростом затрат и снижением контроля со стороны производителя. При проектировании ЦП проводится оценка общих затрат на доставку продукции конечному потребителю и время, необходимое для выполнения заказа. В настоящее время наблюдается тенденция к более коротким ЦП, требующим минимального числа посредников, например, единый национальный логистический центр.

2) Построение интегрированной сетевой структуры цепей поставок с использованием функциональных моделей.

3) Аутсорсинг вспомогательных процессов и интеграция ключевых бизнес-процессов в проектируемой цепи поставок.

4) Создание единой логистической информационной системы – описание ее структуры и функциональных возможностей.

5) Построение систем мониторинга и контроллинга деятельности проектируемой цепи поставок.

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

1. Классическая концепция логистики
2. Концепция интегрированной логистики
3. Концепция участия в логистической системе предприятия
4. Концепция управления цепями поставок
5. Концепция виртуальной логистики
6. Концепция спрос-ориентированных сетей поставок
7. Концепции эффективной логистики
8. Эволюция производственно-логистических сетей
9. Организационно-экономические предпосылки интеграции цепей поставок
10. Система логистического администрирования
11. Базовые логистические стратегии
12. Цели и задачи внутренней интеграции цепей поставок

13. Реинжиниринг организационной структуры управления
14. Сбалансированная система показателей
15. Логистические бизнес-процессы в цепи поставок
16. Бюджетирование логистических бизнес-процессов
17. Анализ, контроль и мониторинг логистических показателей
18. Логистический аудит
19. Контроллинг логистической деятельности
20. Системы интегрированной информационной поддержки управления цепями поставок
21. Электронный обмен данными
22. Технологии автоматической идентификации в цепях поставок
23. Система мониторинга цепей поставок
24. Информационная поддержка жизненного цикла изделий
25. Технология интегрированной логистической поддержки изделий
26. Технология управления данными об изделии
27. CALS-стандарты
28. Функциональное моделирование различных систем
29. Моделирование бизнес-архитектуры предприятия
30. Моделирование и реинжиниринг бизнес-процессов
31. Моделирование управления цепями поставок
32. Подходы и принципы построения интегрированных цепей поставок
33. Интегрированный подход к организации цепей поставок
34. Организация межфирменной кооперации
35. Стратегическое планирование деятельности интегрированных цепей поставок
36. Моделирование и реинжиниринг ключевых бизнес-процессов
37. Построение интегрированной системы управления цепями поставок
38. Создание концепции информационных технологий
39. Мероприятия по реализации модели интегрированных цепей поставок
40. Пути развития сетевых форм организации бизнеса в регионе

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень. Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий</i>	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и	<i>Включает нижестоящий уровень.</i>	хорошо		71-85



	умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения			
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

### 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

#### Основная литература

1. Логистика : учебник / под ред. Б.А. Аникина. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 320 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-009814-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1032772>

2. Коммерческая логистика: учебное пособие / под общ. ред. Н.А. Нагапетьянца. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 259 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1064902. - ISBN 978-5-16-015875-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1861575>

#### Дополнительная литература

1. Управление запасами в цепях поставок [Электронный ресурс]: учеб. и практикум для
2. Вдовина С.Б., Зайцев А.Н. Логистика: учеб. пособие / С.Б. Вдовина, А.Н. Зайцев; Нижегород-ский государственный технический университет им Р.Е. Алексева. – 2-е изд., испр. – Нижний Новгород, 2012. – 163 с.
3. Вдовина С.Б., Зайцев А.Н. Логистические системы инновационного предприятия: состояние и перспективы развития Монография/ С.Б. Вдовина, А.Н. Зайцев; Нижегород-ский государственный технический университет им Р.Е. Алексева. – Нижний Новгород, 2013. – 167 с.

### 10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания

- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- *специализированное ПО (при наличии): MS Excel*

### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Наименование: «Интернет-маркетинг»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: Менеджмент**

**Профиль «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

## Лист согласования

**Составитель: Зонин Н.А., к.э.н., доцент**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурьжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «**Интернет-маркетинг**».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины (модуля)

### «Интернет-маркетинг»

Целью освоения дисциплины «Интернет-маркетинг» является формирование у обучающихся профессиональных компетенций в части, предусмотренной настоящей рабочей программой.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-5 Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ	ОПК-5.1 Знание основных задач интернет-маркетинговой деятельности, информационные технологии и программные средства, применяемые в ней.	<b>Знать:</b> основные задачи интернет-маркетинговой деятельности, информационные технологии и программные средства, применяемые в ней. <b>Уметь:</b> использовать современные информационные технологии и программные средства при решении задач маркетинговой деятельности. <b>Владеть:</b> методами управления крупными массивами данных, применяемыми в интернет-маркетинговой деятельности, и их интеллектуального анализа.
	ОПК-5.2 Использует современные информационные технологии и программные средства при решении задач маркетинговой деятельности	
	ОПК-5.3 Применяет методы управления крупными массивами данных, применяемыми в интернет-маркетинговой деятельности, и их интеллектуального анализа	

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Интернет-маркетинг» представляет собой дисциплину вариативной части профессионального цикла (Б1.В.ДВ.07.01) дисциплин подготовки студентов по направлению 38.03.02 Менеджмент, профиль «Маркетинг»

## 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в

период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

## 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Создание и продвижение сайта.	Понятие сайта. Корпоративный сайт. Прово сайт. Этапы создания сайта. Программные средства создания Web-страниц, SEO-оптимизация.
2	Контекстная реклама	Понятие контекстной рекламы. Принципы контекстной рекламы. Планирование рекламной кампании. Виды околотематических запросов.
3	Социальные медиа	Современные тенденции. Неформат и самопубликаторы. Специфика PR в Интернете. Индекс цитируемости. Почтовые рассылки и пресс-релизы. Статьи, анонсы и пресс-конференции.
4	Оценка эффективности интернет-продвижения	Цели. Оценка Эффективности рекламной политики. Оценка эффективно рекламной кампании. Оце эффективности рекламных площад Оценка эффективности отдельных элементов рекламы. Крите эффективности.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика практических занятий:

Тема 1: Создание сайта для проекта с помощью конструктора сайтов. Оптимизация сайта по ключевым словам

Тема 2: Разработка контекстной рекламной кампании для проекта

Тема 3: Создание страницы проекта в социальной сети по выбору  
Тема 4: Представление плана оценки эффективности интернет продвижения для проекта

Рекомендуемая тематика самостоятельных занятий:

Тема 1: Разработка концепции сайта, выделение ключевых слов

Тема 2: Анализ возможностей контекстной рекламы

Тема 3: Анализ

Тема 4: Сравнительный анализ Google-аналитики и Яндекс-метрики

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.



На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Создание и продвижение сайта	ОПК-5	решение задач
Контекстная реклама	ОПК-5	решение задач
PR в Интернете	ОПК-5	решение кейса
Оценка эффективности интернет-продвижения	ОПК-5	реферат

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

#### Задачи

Тема 1.

Задание 1: Выбрать тему группового проекта по дисциплине

Задание 2: Разработать сайт для группового проекта с помощью конструктора сайтов

Задание 3: Провести оптимизацию сайта группового проекта по ключевым словам

## Тема 2.

Задание 1: Разработать план контекстной рекламной кампании в «Яндекс Директ» или «Гугл Эдвордс».

Задание 2: Сделать расчет затрат и дополнительной прибыли в связи с контекстной рекламной кампанией.

### **Темы рефератов**

Тема 1. Наиболее успешные программы лояльности

Тема 2. CRM-концепция и интернет-маркетинг

### **Решение кейсов**

## Тема 3.

### **Кейс: Проект обновления Пепси : Жажда изменений**

**Источник: Harvard Business School 9-512-018 REV: NOVEMBER 14, 2011**

В 2009 Пепси объявила, что не будет управлять рекламой своих фирменных брендов во время Супер Боул 2010 года. Вместо этого компания отклонила 20 млн. долларов - свой типичный бюджет для Супер Боул – чтобы поддерживать гранты на благотворительные маркетинговые программы. “ Проект Обновления Пепси” позволил людям представить идеи для грантов, чтобы "обновить" их сообщества. Гранты были вручены идеям, набравшим наиболее количество голосов.

Потребительская реакция на программу была огромна. Больше голосов было отдано за проекты Освежительного напитка Pepsi, чем в предыдущие американские президентские выборы. В то же время, продажи пепси резко падали в США – вниз на 5% в 2010 – и PepsiCo теряла долю на рынке ее конкуренту, Coca-Cola. В первые за 20 лет Пепси Кола сдала свой титул второго пользующегося спросом газированного напитка после Кока-Колы, скользя к трети, позади диетической Кока-Колы. Цена акций ПепсиКо также снизилась на 5% в 2010.

Ирээбэл с ее фирменной командой села, чтобы запланировать их стратегию на 2011. Вырисовывались два вопроса. Должна ли Пепси продолжать вкладывать капитал в “ Проект Обновления Пепси”? Если да, то как команда должна выстроить свою маркетинговую стратегию, чтобы использовать успех проекта для стимулирования продажи Пепси?

### **История Пепси**

Фирма Пепси принадлежала и управлялась ПепсиКо, глобальной компанией потребительских товаров, которая управляла разнообразным портфелем закусок, напитков и продовольственных брендов – включая Fritos, Doritos, Lay's, Gatorade, Tropicana, Sobe Waters, Aquafina, 7-Up, Mountain Dew, Quaker Oats, Cap'n Crunch, Rice-a-Roni, and Aunt Jemima. В 2010 Пепси была одним из самых ценных брендов в мире. Ценность бренда была оценена в более чем \$14 миллиардов, и это заняло 23-ое место на Межфирменном ранжировании лучших мировых брендов.

Бренд Пепси возник в 1898 как смешанный от руки газированный напиток, созданный восхитить толпу в аптеке Северной Каролины Калеба Брэдхэма. Оригинальный напиток Пепси Кола был присоединен с диетической Pepsi, низкокалорийному напитку, произведенному в 1964, и Pepsi-Max, напитку без сахара с удвоенной суммой кофеина, произведенного в 2007, чтобы сформировать Фирменную семью Pepsi.

## ПОКОЛЕНИЕ PEPSI

В свои ранние дни Пепси-Кола продавалась как оздоровительный напиток. Во время Великой Депрессии она захватила внимание потребителей предложением двенадцати унций соды за никель. Во время Второй мировой войны Пепси изменила свою упаковку на красный, белый и синий цвет, подчеркивая патриотические темы в своей рекламе.

В 1950-х Пепси позиционировалась как напиток для молодежи и для людей молодых в глубине души, призывая быть общительным и энергичным, не стесняться и не бояться изменений. В 1985, Пепси стала “Выбором Нового поколения”, с рекламой, показывающей поп-звезду Майкла Джексона, который поставил Пепси на ведущем крае массовой культуры. В 1997 Пепси запустила свою “GeneratioNext” кампанию. Пепси продолжала вовлекать самых влиятельных музыкантов и спортсменов в своих рекламах. Говард Палчин, исполнительный директор службы связей с общественностью Пепси, говорит: “Пепси всегда была связана с изменениями культуры, пробуя различные, новые вещи. Пепси объединяет людей и идеи. Когда люди вместе, Пепси там”.

Фрэнк Купер, Главный Чиновник Обязательства, Напитки ПепсиКо, объяснил устойчивое обращение этого образа жизни, позиционируя:

В 1960-ых мы создали успешную рекламную кампанию с лозунгом “Для тех, кто думает по-молодежному”. Эта идея превратилась в б “Поколение Пепси”. Родившиеся во время демографического взрыва, которые достигали совершеннолетия, были взволнованы, заняты, и восторженны – и начали движение, которое преобразовало нашу культуру. В 80-х и 90-х Поколение XX-ых испытало преобразование с пишущей машинки на компьютер, письма в электронную почту, изолированные культуры к глобальной инфраструктуре. Современное Поколение двухтысячных, наиболее глобально связанная группа в истории, воплощает и принимает изменение.

### Войны Колы

В 1970-х возрастающие продажи Пепси начали бросать вызов лидеру рынка, Кока-Коле – и “войны колы” начались. В 2010 ценность бренда Кока-Колы была оценена в более чем \$70 миллиардов, и это превысило список лучших мировых брендов по оценке Interbrand.

Оценка Interbrand Кока-Колы основывалась на том, что “его фирменное обещание веселья, свободы, духа и отдыха резонирует во всем мире и выделяется поддержанием развития и свежести бренда, а также поддерживает ностальгию, которая укрепляет глубокую связь клиентов с брендом”. В 1975 фирменная команда Пепси нашла способ дифференцировать Пепси от Кока-Колы, преобразовав следствия слепых тестов вкуса, показывая, что люди предпочли вкус Пепси к Кока-коле, в отмеченную наградой рекламную кампанию.

Это возбудило продажи Пепси, катапультируя в первое место среди безалкогольных напитков в американских супермаркетах. В ответ Кока-Кола создала более сладкую версию своего напитка, которая появилась на полках в 1985. “Новая Кока-Кола” обогнала и Пепси и Кока-Колу в слепых тестах вкуса. Однако потребители Кока-Колы восстали против Новой Кока-Колы, демонстрируя ностальгическое и культовое обращение бренда Кока-Кола. В ответ Кока-Кола быстро ввела классическую Кока-Колу. В 2010 году Кока-Кола лидировала на рынке газированных напитков.

#### ПепсиКо в 21 веке

С приходом нового века ПепсиКо столкнулся со значительными трудностями. Первым было уменьшение потребления соды в Соединенных Штатах. В 2009 средний американец потреблял 46 галлонов газированных напитков, эквивалент 736 порций на восемь унций – больше чем двух порций в день – но и это было значительно ниже, чем в 1998, когда американцы потребляли 864 порции.

Достигнув максимума в 2004, объем продаж уменьшался в течении шести лет, так как пьющие колы переключились на соки, чай со льдом и на воду, но несмотря на это в 2009 потребители все еще купили колу два раза больше, чем воды в бутылках, и больше, чем молоко и пиво вместе взятых. Аналитики ожидали, что объем ежегодно уменьшится с 1.5% на 3% в течении следующих десяти лет.

Вторая проблема заключалась в том, что к 2010, два треть американских взрослых и одна треть американских детей и подростков страдали ожирением и большим весом. Первой леди Мишель Обамой была начата инициатива анти ожирения, которая требовала изготовителям содовых напитков вставить сведения о калорийности напитка на переднюю часть бутылки.

Группы лоббировали законодателей спонсировать налоги содовой, чтобы уменьшить потребление и платить за медицинские затраты ожирения. Компании как PepsiCo, Coca-Cola и McDonald's часто были представлены как примеры корпораций с проблемами ожирения. Джон Лейбовиц, председатель федеральной Торговой Комиссии, заявил, что его агентство начнет “позорить компании, которые не делают достаточно”.

В ответ “Американская Ассоциация Напитка” обязалась уменьшать калории напитка на рынке, с их членскими компаниями, предлагающими более низкокалорийные напитки. ПепсиКо и Кока-Кола прекратили продавать подслащенные напитки с большой калорийностью в американских школах в 2006. Генеральный директор ПепсиКо, Индра Нуйи продемонстрировал новое видение компании – Работа с Целью. Люди ПепсиКо объединены нашей уникальной приверженностью стабильному росту, названному Работа с Целью. Посвящая нас предложению широкого спектра выбора для здорового, удобного, и забавного питания, уменьшая наше воздействие на окружающую среду, и способствуя разнообразной рабочей культуры, ПепсиКо уравнивает сильную финансовую прибыль, предоставляя ее нашим сообществам во всем мире.

Компания начала увеличивать свой ассортимент продукции с полезными продуктами и напитками с новым подходом к сегментации его производственной линии: продукты fun-for-you, такие как Pepsi, Doritos и Mountain Dew; продукты better-for-you, такие как Baked

Lays и Propel water с уровнями жира, натрия и сахара с диетическими рекомендациями потребления; и продукты good-for-you, такие как Gatorade, Quaker oatmeal, и соки Naked, которые включали целое зерно, фрукты, овощи и питательные вещества. Цель ПепсиКо состояла в том, чтобы утроить число продуктов good-for-you к 2020.

Поскольку компания сосредоточилась на создании более здоровых продуктов, критики утверждали, что высшее руководство ПепсиКо теряло свое внимание на содовую и на закусок, которые были их основной продукцией – и что курс акций страдал в результате. Аналитик Сэнфорда Бернштейна, Али Дибэддж, заявил, что “они должны понять, что их ядро - это сладкая, жирная компания колы, которую люди любят. Здоровье и благополучие - хороший фокус, но вы не можете быть особенно сфокусированы на нем.

### Кампания “Refresh Everything” (“Обнови Все”)

Так как Ирээбэл, Бондарь и их рекламное агентство, TBWA\Chiat\Day искали идею, чтобы закрепить рекламную кампанию Пепси 2009 года, они наблюдали несколько важных культурных изменений в США. Потребительский опрос Пепси в декабре 2008, однако, показал, что американцы были полны надежд о будущем; это было особенно верно для потребителей нового поколения ( 17-27 лет), 80% которого выразили надежду о своем будущем.

В ответ Пепси начала новую кампанию – “Обнови”-с подзаголовком “Каждое поколение обновляет мир” у которого было три функций: Wordplay, направленная в основном на нового поколения; Bottle Pass, предназначенный, главным образом, для родившихся во время демографического взрыва; и Refresh Anthem для Супер Боул. Все выполнения “сообщили” оптимизм, надежду, радость и любовь; запуск кампании совпала с кануном Нового 2009 года и Пепси намазал Таймс-Сквер в Нью-Йорке, место, где организовалось самое большое мероприятие в стране, с рекламами. Кампания бросила вызов потребителям освежить и возобновлять свой мир.

Реклама “Refresh Anthem”, была создана для Супер Боул 2009 года, показав Боба Дилана и will.i.am, солиста с Black Eyed Peas, под песню Дилана, “Forever Young”. В рекламе говорилась фраза, “Каждое Поколение Обновляет Мир”, и сочетались сцены с 1960-х и 2000-х. Видеоролик сосредоточился на общих чертах между Родившимся во время демографического взрыва и Новым Поколением над темами счастья, изменений и молодости. Джереми Саймон, главный бухгалтер объяснил:

Это пришло из понимания двух бизнес-задач, стоящих перед Пепси. Наши основные потребители, Родившиеся во время демографического взрыва, оставляли категорию содовой и не заменялись Новым поколением. Наша проблема состояла в том, чтобы найти решение обеих проблем, а значит держать Родившихся во время демографического взрыва и привлечь Нового поколения. К нам пришло понимание, что у этих двух поколений есть много общих ценностей, они - оптимистические поколения, которые верят, что могут изменить мир.

### Проект Обновления Пепси

С переходом кампании “Обнови Все” на второй год, настроение страны снова изменилось. Саймон объяснил: “2010 стал годом действия, а не слов”. “Освежи Все” было бы оценено на действиях бренда, а не на словах в нашей рекламе. Мы знали, что должны были сделать что-то действительно большое и материальное, физическое проявление нашей фирменной платформы”.

“Проект Обновления Пепси” был маркетинговой программой, приспособленной, чтобы требовать и вознаградить идеи своих потребителей за регенерацию их сообществ: Пепси позволила бы потребителям предписать изменение, финансируя их идеи. На 2010 \$20 миллионов – первоначально предназначенные для других маркетинговых действий, включая рекламу Супер Боул – должны были финансировать лучшие идеи, представленные потребителями.

Гранты в пределах от 5,000\$ к 250,000\$ поддержали бы идеи в шести категориях, таких как “Образование” и “Планета”. Центр программы был их веб-сайт – [www.refresheverything.com](http://www.refresheverything.com) – куда потребители представили идеи, познакомились предложенными идеями и отдавали их голоса. Каждый месяц поступило порядка 1000 идей. Потребители были поощрены возвращаться часто, чтобы голосовать; каждый человек мог голосовать за десять идей в день во время тридцатидневного избирательного периода. Проект извлёк выгоду из нескольких сходящихся тенденций. Во-первых, исследования показали, что социальный капитал брендов был важен для Нового Поколения: 69% утверждали, что они рассмотрели социальное и экологическое обязательство компании, делая покупку, и 89% сказали, что переключатся на бренд, который связан с хорошим делом. Во-вторых, Новое Поколение полагало, что они были и обязаны, и уполномочены сделать мир лучшим местом: 92% полагали, что мир должен был быть изменен, и 83% полагали, что у их поколения была обязанность изменить мир. В-третьих, Поколение двухтысячных полагало, что технология и определенно социальные медиа, соединяющие людей, были силой для изменения.

Фирменная команда заключила в капсулу эти тенденции с тэглайном “Каждое поколение, освежает мир. Теперь ваш черед”. Материалы запуска пригласили потребителей участвовать:

Представьте, если у всех групп общества в США была всего одна идея сделать мир лучше. Теперь представьте, что у них есть средства воплотить их в реальность. Проект Пепси предлагает платформу для изменения, уполномочивая американцам оказывать благотворное влияние на их сообщества... Проект Пепси-это проект о силе людей и их идей.

### **Сеть партнеров Пепси**

Объем и масштаб проекта были непохожи на что-либо, что Пепси сделала прежде. Фирменная команда включила в список кадров партнерских агентств, чтобы помочь запланировать и выполнить проект. Кроме того, все внутренние фирменные ресурсы Пепси – и финансовый и персонал – были отклонены из других маркетинговых программ. Ирээбэл смеялась, вспоминая поддержку, которую она получила:

У нас есть приблизительно 125 человек, работающих над проектом. Если Вы спросите кого-либо из них, они все чувствуют, что владеют проектом. Есть огромное чувство гордости. Люди, которые работают над другими брендами здесь в ПепсиКо, спрашивают, ‘могу я чем -нибудь помочь?’ У нас есть группа сотрудников, которые являются Поколением двухтысячных, которое помогает нам модерировать идеи каждый месяц, просто потому что они хотят быть частью ее, а не потому что это - часть их работы.

“GOOD” ,интегрированная компания СМИ для “людей, компаний и НПО, которые движут миром”, играла главную роль партнерства. ПепсиКо предположила компанию “GOOD” как своего гида и инструмента для реализации идей. “У них было понимание, как вещи действительно работают – не просто предоставление организации и надежда, что они достигли бы чего-то, но принимающий участие непосредственно, чтобы помочь выполнить идею”, сказал Купер. Участие кампании “GOOD” предоставило законность ПепсиКо, как Ирээбэл объяснил: “Мы говорили с некоммерческими предпринимателями, чтобы понять, будет ли это работать. Как мы будем делать это подлинным?”

“GOOD” играла несколько ролей. Они приняли на работу и управляли командой Послов – появляющихся лидеров, активистов, защитников района, и некоммерческих основателей –тех, кто работал, чтобы увеличить участие некоммерческого сообщества, развивать и курировать новаторские идеи в их экспертных областях. “GOOD”работал с персоналом Пепси, чтобы исследовать представленные идеи и гарантировать, что они придерживались духа и закона программы прежде, чем быть открытым для голосования. Процесс проверки идей был разработан, чтобы гарантировать, что Пепси не финансировала идеи, которые могли повредить репутацию бренда.

В дополнение к этим внешним партнерам ПепсиКо полагался на своих сотрудников, чтобы повысить азарт. Фирменная команда создала специальный конкурс среди групп сотрудников ПепсиКо, таких как Women’s Initiative Network и Adelante, Pepsi Latino/Hispanic Inclusion Group. Каждую группу попросили представить идею для гранта в размере 10,000\$, а сотрудников - проголосовать за своих фаворитов.

Внутреннее исследование продемонстрировало воздействие программы на сотрудников: 97% сказали что проект укрепил их гордость за кампанию ПепсиКо, 83% запланировали голосовать за идею, и 25% запланировали представить идею. Кристин Хинк, Старший менеджер коммуникаций Pepsi Beverages Company, суммировал ответ сотрудника:

Фирменное решение команды нанять сотрудников было уникальным и значительным. Этот подход помог сотрудникам всей компании становится активными, образованными и увлеченными послами. У нас были сотрудники, пишущие “за мои 30 лет работы в ПепсиКо, я ни разу не был более гордым!”.

### **Программа вовлечения производителей разливающих машин**

Пепси также привлекала своих партнеров-производителей разливающих машин. ПепсиКо распространяла свой напиток через сеть независимых компаний, обладавших франшизными правами на продажу продукции Pepsi на определенной территории. С тех

пор как разливочные машины стали главной фишкой магазинов, команда Пепси поняла, что поддержка производителей этих машин была ключом к успеху программы.

Проект был озвучен на национальном собрании производителей разливочных машин, организовывались вебинары, целью которых было ознакомление производителей с материально-техническими деталями программы. Специальный конкурс грантов стимулировал идею подчинения производителей разливочных машин. Ввиду того, что производители будут руководить отношениями и событиями, происходящими вокруг победителей грантов, команда Pepsi создала специальный комплект победителя (с баннерами и чеками) и настояла на том, чтобы производители использовали эти специальные комплекты вместе с местными новостными организациями.

Некоторые производители были настроены скептически по поводу способности программы стимулировать дополнительные продажи, другие же посчитали, что программа направлена на «полировку» изображения бренда.

Дейв Педерсон, вице президент по продажам безалкогольных напитков в Миннесоте, полагал, что проект усилил возможность увеличения узнаваемости Пепси в магазинах. Брайан Чарнески, представитель шестнадцати независимых производителей разливочных машин на северо-западе, выразил беспокойство: « Людям нравится программа, запущенная Пепси, она отличная, но не вызывает им покупать Пепси”

#### Запуск

Сайт, посвященный обновленной программе Пепси, начал функционировать 13 января 2010 года. Одно ключевое решение касалось того, как наилучшим образом включить бренд и продукцию Пепси в проект. Кейт Уотс с цифрового агентства Пепси, отметила, что “не было никакого прямого призыва к действию для покупки на веб-сайте. Брендингом была, очевидно, в значительной степени Пепси, но не было никакого прямого толчка продать продукт . И это было оригинальным намерением – оно, как предполагалось, подняло бренд, но не стимулировало продажи”

Эдельман и Вебер Шэндвик с службы связей с общественностью Пепси, управляли многогранной национальной и местной программой связей с общественностью. Актеры Кевин Бэкон и Деми Мур участвовали в Pepsi Refresh Celebrity Challenge , о котором объявили впервые на Today show. Страница “Обнови все” в Facebook-е, также оказал исключительную возможность смотреть “Pepsi Refresh Everything through Great Ideas” мозговой штурм, в прямом эфире из Нью-Йорка. Мозговой штурм заставил Мура, Бэкона, СМО и президента совместных предприятий для PepsiCo Americas Beverages Джилл Берод, члена консультативного совета Мэджора Картера и студентов из Нью-Йорка колледжа обсудить идеи, которые должны были положительно двигать миром. Зрители представили вопросы в режиме реального времени через Facebook и Твиттер ; содержание от мозгового штурма было доступно на Ustream, Facebook и на новом приложении для iPhone.

За первый месяц всего за 72 часа было представлено около 1000 идей. Больше чем 141,000 голосов были отданы за первые три дня голосования. На втором месяце программы потребовалось только 16 часов, чтобы представить 1000 идей. Палчин помнит



момент, когда команда поняла, что программа будет иметь успех: “Мы волновались, что будет слишком мало представленных идей. Что, если никто не участвует? Что, если никто не голосует?”.

Потребители взаимодействовали с проектом через платформы СМИ. Они голосовали за на главном сайте-в Facebook, или через SMS. Мобильное приложение позволило потребителям рассматривать идеи в своей области проживания и голосовать с мобильных телефонов.

Скоро, у сайта было четыре - пять миллионов уникальных посетителей каждый месяц. К марту 2010 проект принес Пепси еще 300,000 подписчиков Facebook и 1,000 твитов в день.

### Традиционные медиа программы

ПепсиКо был одним из крупнейших рекламных покупателей СМИ в США, тратя \$136 миллионов в 2009 для поддержки своих фирменных брендов. В течение августа 2010 Пепси потратила \$109 миллионов, рекламируя свой “Проект Обновления Пепси”.

### Делая ставку на Супер Боул

Одно из самых главных решений, которые сопровождали проект, было выбор Пепси убежать от Супер Боул, будучи одним из его крупнейших рекламодателей за 23 года. Купер описал реакцию, “Я был удивлен эмоциональным ответом – люди сошли с ума. Они глубоко были присоединены к появлению Пепси на Супер Боул, рассматривая это как часть культурного опыта игры”.

Супер Боул был выдающейся рекламной ареной, принеся 100 миллионов зрителей, ожидающих дебют новой рекламы во время игры. Тридцать вторые места для рекламы стоят 2.5\$ к \$3 млн. и Пепси потратила \$143 миллиона на Супер Боул, рекламируя свои бренды с 1999 – 2008. Кока-Кола потратила \$30.5 миллиона во время того же самого периода. Пепси исторически использовала Супер Боул, для запуска своих новых брендов, а потребители часто оценивали объявления Супер Боул Пепси высоко, расширяя досягаемость и воздействие объявлений в следующие недели.

Ирээбэл объяснила решение, “Мы не чувствовали, что Супер Боул был правильной платформой для Проекта “Обнови”. Мы, вероятно, пожертвовали осведомленностью, но я думаю, что мы получили подлинность и доверие”. Хобарт продолжал, “Это- среда, где люди хотят видеть юмор, и этот проект не предоставлял себя этому. Однако у Пепси было длинное наследство на Супер Боул – было трудно убежать от этого воздействия, и мы слышали его от наших рабочих, разливающих напитки по бутылкам”.

Однако, Пепси была вторым самым штурмуемым брендом вокруг Супер Боул. Пепси добавил 300,000 поклонников на своей странице Facebook во время проведения Супер Боул, в то время как Кока-Кола, которая использовала в своих интересах отсутствие Пепси и управляла многократными объявлениями Супер Боул, добавила 390,000. Директор по маркетингу Кока-Кола, Кейти Бейн сказала, “Мы чувствуем, что Супер Боул - один из тех культовых моментов, который помогает Кока-Коле полировать свой бренд”.

## Анализируя результаты

Ирээбэл и ее команда провели встречу, анализируя результаты проекта. Многие были положительными. К концу ноября 2010 182,931 идей были представлены людьми всех возрастов из всех пятидесяти штатов. Более чем 57 миллионов человек голосовали за идею.

До проекта Пепси отстала от Кока-Колы в поклонниках Facebook, с 225,000 к 3.5 миллионам Кока-Колы: проект принес 3 миллиона подписчиков Facebook и 53,000 подписчиков в Твиттере.

Проект выиграл приз Titanium, во время Международного Рекламного Фестиваля в Каннах - самой большой рекламной шоу в мире. Журнал "Forbes" назвал программу среди "лучших когда-либо существующих компаний социальных медиа".

Получатели гранта первого месяца отразили разнообразие финансируемых причин. В середине года, после катастрофического разлива нефти в Мексиканском заливе, Пепси добавила специальный конкурс гранта для идей, которые бы помогли Заливу. Представленные идеи включали перемещение подвергаемых опасности морских черепах и подготовку лагеря для молодых музыкантов. Пепси оценила, что в течении ноября 2010, проект положительно повлиял приблизительно на 73,000 людей непосредственно и еще на 29,000 людей косвенно.

Однако в данных были также беспокоящие тенденции. Среднее время, которое потребитель проводил на сайте "Обнови все" было низким – между тремя и четырьмя минутами. Веб-сайт функционировал хорошо как голосующий двигатель, но его содержание не держало людей вовлеченными. Сингх чувствовал, что в 2011, команда должна была "рассматривать голосование как отправную точку – как разрешение более глубоких обязательств. Что мы видим, так это то, что сегодня потребитель заходит в сайт, знакомится идеями, голосует и затем "дезертирует с корабля".

Кроме того, команда не была уверена, что программа привлекала правильных потребителей –представителей идей и избирателей. Ирээбэл отметила превосходство крупных некоммерческих организаций, которые представляли идеи и просили своим старым сторонникам голосовать.

Проект также собрал некоторую отрицательную прессу: один блоггер спросил, "Что фактически продают Пепси и Кока-Кола? Безалкогольные напитки; жидкость с большим количеством сахара и никаких витаминов. И теперь они хотят ассоциироваться со здоровьем, планетой, искусством и культурой, едой, приютом и образованием? Используя социальные медиа? Простите, но я думаю, что где-то произошло столкновение ценностей".

Наконец, прибыло большинство беспокоящихся чисел, так как продажи продолжали резко падать: объем ПепсиКо упал на 4.8%, а диетической Пепси упала на 5.2% в 2010. И Пепси и диетическая Пепси потеряли долю на рынке, в то время как Кока-Кола восполнила выгоду на 10%. Сингх заметил, "Это - пункт напряженности: что-то, что

строит ценность бренда, не переводит на немедленный показатель окупаемости инвестиций. Это переводит на продажи год спустя или несколько лет спустя.

Это - большая фирменная ставка и инвестиции. Ирээбэл описала свои взгляды: “Краткосрочные давления очень сложны – все мы признаем, что было бы лучше, если бы проект стимулировал продажи. Но в конце, мы хотим преуспеть, делая хорошее. Это – то, к чему мы должны стремиться в 2011: наши программы должны быть связаны с продажами в умах потребителей”.

Учитывая все данные перед ними, команда боролась с тем, как определить успех. Купер попытался сосредоточиться на длительном сроке:

Мы строим больше отношений, и у нас есть больше точек контакта с нашими потребителями. Мы также оцениваем деятельность в пределах социальных медиа, и ответ огромен. В конечном счете, позволяя людям делать хорошее через нашу платформу, будет служить нам в розничной полке. Люди, которые являются в рынок, порванный между нашими конкурентами и нами – сделают покупку в нашу пользу, потому, что мы возвращаем, увеличивая ценность жизнью людей.

#### **Вопросы к кейсу:**

1. Кто такая Ами Ирээбэл, и зачем она пришла в Пепсико
2. История Бренда
3. Что такое «Поколение Пепси»?
4. Что такое «Войны колы»?
5. Как развивалась компания в 21 веке?
6. В чем суть кампании «Обнови» (Refresh)?
7. Сеть партнеров Пепси
8. Что такое GOOD?
9. Программа привлечения производителей разливочных машин
10. Продвижение в Фейсбук
11. Супер Боул и «Обнови»
12. Результаты кампании
13. Выводы

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

#### **Вопросы к зачету:**

1. История развития интернета.

2. Термин «Интернет-маркетинг».
3. Место интернет-маркетинга в структуре современного маркетинга.
4. Интернет-маркетинг как предмет исследования.
5. Исследование и ориентация на потребности клиента в интернет-маркетинге.
6. Основные составляющие интернет-маркетинга.
7. Основные понятия, связанные с процессом разработки веб-сайтов.
8. Основные понятия, связанные с процессом модернизации веб-сайтов.
9. Основные понятия, связанные с процессом продвижения объектов рынка в Интернете.
10. Альтернативные способы представления объекта рынка в интернете.
11. Моделирование поведения участников рынка в Интернете.
12. Методы экспертных оценок в Интернете.
13. Ориентация на достижение целей в интернет-маркетинге.
14. Основные поисковые системы Интернета в России и за рубежом.
15. История появления, сущность и развитие независимой зоны поисковых систем.
16. Ключевые принципы интернет-продвижения объекта рынка в независимой зоне поисковых систем.
17. Особенности интернет-продвижения в независимой зоне основных поисковых систем.
18. Основные понятия, связанные с социальными медиасервисами в Интернете.
19. Ключевые социальные сети в РФ и за рубежом.
20. Блоги и блогосфера.
21. Особенности продвижения объекта рынка в социальных сервисах.
22. SMM и SMO.
23. Игры в социальных сетях.
30. Реклама в поисковых системах Интернета в РФ и за рубежом.
31. Контекстная, медийно-контекстная и медийная реклама.
32. Основные сервисы, предоставляющие услуги контекстной рекламы.
33. Преимущества и недостатки контекстной рекламы.
34. Основные понятия, связанные с баннерной рекламой объекта рынка.
35. Понятие SEO, его история и развитие.
36. Методы SEO-оптимизации.
37. Работа с внутренней оптимизацией.
38. Внешнее окружение и его значение для сайта.
39. Динамика развития внутреннего и внешнего окружения.
40. Сравнительная характеристика основных видов интернет-продвижения.
41. Оценка эффективности продвижения в социальных сетях.
42. Оценка эффективности продвижения в независимой зоне поисковых систем.
43. Оценка эффективности продвижения в системах контекстной рекламы.
44. Оценка эффективности баннерной рекламы.
45. Характеристика программных продуктов, позволяющих провести оценку эффективности интернет-продвижения.
46. Формирование интернет-маркетинговых стратегий на основании ключевых факторов в зависимости от объекта продвижения. Этапы интернет-маркетинговых стратегий.
47. Взаимосвязь жизненного цикла товара и используемых средств интернет-продвижения.
48. Основные понятия и примеры, связанные с вирусным маркетингом.

49. Нестандартные способы интернет-продвижения как важный инструмент для продвижения нестандартных объектов рынка.
50. Понятие информации, положительно направленных и отрицательно направленных информационных полей. Информационные войны. Использование информационных полей в коммерческих целях.
51. Развитие мобильного интернета и мобильного маркетинга. SMS-биллинг. Интеграция веб-ресурсов и SMS-сервисов.
52. Виджеты для мобильных устройств.
53. Перспективы развития интернет-маркетинга, информационных технологий, маркетинговых инструментов в Интернете. Успешность фирмы как результат тесной интеграции маркетинга и интернет-маркетинга.
54. Формы проявления интернет-макетинга. Дистанционное обучение и коммуникации. Глобальная информатизация общества и экономических процессов.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85

Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

## 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

### Основная учебная литература

1. Акулич, М. В. Интернет-маркетинг : учебник для бакалавров / М. В. Акулич. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 352 с. - ISBN 978-5-394-02474-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091183>

### Дополнительная учебная литература

- Инновационный маркетинг/ В. Д. Секерин. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 236, [2] с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 223-235 (268 назв.). - ISBN 978-5-16-004681-5
- Интернет-реклама: учеб. пособие/ А. А. Годин, А. М. Годин, В. М. Комаров. - М.: Дашков и К°, 2010. - 167, [1] с.: ил., табл.. - Библиогр.: с. 159-168. - ISBN 978-5-394-00465-0
- Манн И.Б. Маркетинг без бюджета. 50 работающих инструментов/ Игорь Манн. - 5-е изд.. - Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2014. - 281, [2] с.: ил. - Вариант загл.: 50 работающих инструментов. -ISBN 978-5-00057-187-3

## 10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

- «Национальная электронная библиотека» (<http://xn--90ax2c.xn--p1ai/>).
- ЭБС Кантиана (<http://lib.kantiana.ru/irbis/standart/ELIB>).
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (<http://elibrary.ru/defaultx.asp>).
- ЭБС «Лань» (<http://e.lanbook.com/>).
- ЭБС «Айбукс.py/ibooks.ru» (<http://ibooks.ru/>).
- ЭБС «IPRbooks» (<http://www.iprbookshop.ru/>).

## 11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.

### Перечень программного обеспечения

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;

- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

#### **Перечень информационных справочных систем**

- правовая информационная система «Консультант+» ([www.consultant.ru](http://www.consultant.ru))

### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Наименование: «Интернет-предпринимательство»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: Менеджмент**

**Профиль «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград

2022



## Лист согласования

**Составитель: Зонин Н.А., к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурьжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «**Интернет-предпринимательство**».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины (модуля) «Интернет-предпринимательство»

Целью освоения дисциплины «Интернет-предпринимательство» является формирование у обучающихся профессиональных компетенций в части, предусмотренной настоящей рабочей программой

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-5 Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ	ОПК-5.1 Знание основных задач интернет-предпринимательской деятельности, информационных технологий и программные средства, применяемые в ней	<b>Знать:</b> основные задачи интернет-предпринимательской деятельности, информационные технологии и программные средства, применяемые в ней. <b>Уметь:</b> использовать современные информационные технологии и программные средства при решении задач интернет-предпринимательской деятельности. <b>Владеть:</b> методами управления крупными массивами данных, применяемыми в интернет-предпринимательской деятельности, и их интеллектуального анализа.
	ОПК-5.2 Использует современные информационные технологии и программных средств при решении задач интернет-предпринимательской деятельности	
	ОПК-5.3 Применяет методы управления крупными массивами данных, применяемыми в интернет-предпринимательской деятельности, и осуществляет их интеллектуальный анализ	

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Интернет-предпринимательство» представляет собой дисциплину вариативной части профессионального цикла (Б1.В.ДВ.07.02) дисциплин подготовки студентов по направлению 38.03.02 Менеджмент, профиль «Маркетинг»

## 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах

ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Создание и развитие интернет-предпринимательского проекта	Понятие сайта. Корпоративный сайт. Прово сайт. Этапы создания сайта. Программные средства создания Web-страниц, SEO-оптимизация.
2	Цифровые каналы продвижения	Понятие контекстной рекламы. Принципы контекстной рекламы. Планирование рекламной кампании. Виды околотематических запросов.
3	Социальные сми	Современные тенденции. Неформат и самопубликаторы. Специфика PR в Интернете. Индекс цитируемости. Почтовые рассылки и пресс-релизы. Статьи, анонсы и пресс-конференции.
4	Анализ эффективности интернет-предпринимательского проекта	Цели. Оценка Эффективности рекламной политики. Оценка эффективности рекламной кампании. Оценка эффективности рекламных площадок. Оценка эффективности отдельных элементов рекламы. Критерии эффективности.

### 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика практических занятий:

Тема 1: Создание сайта для проекта с помощью конструктора сайтов. Оптимизация сайта по ключевым словам

Тема 2: Разработка контекстной рекламной кампании для проекта

Тема 3: Создание страницы проекта в социальной сети по выбору

Тема 4: Представление плана оценки эффективности интернет продвижения для проекта

Рекомендуемая тематика самостоятельных занятий:

Тема 1: Разработка концепции сайта, выделение ключевых слов

Тема 2: Анализ возможностей контекстной рекламы

Тема 3: Анализ

Тема 4: Сравнительный анализ Google-аналитики и Яндекс-метрики

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал

прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Создание и развитие интернет-предпринимательского проекта	ОПК-5	решение задач
Цифровые каналы продвижения	ОПК-5	решение задач
Социальные сми	ОПК-5	решение кейса
Анализ эффективности интернет-предпринимательского проекта	ОПК-5	реферат

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

**Задачи**

Задание 1: Выбрать тему группового интернет-предпринимательского проекта по дисциплине

Задание 2: Разработать сайт для группового проекта с помощью конструктора сайтов

Задание 3: Провести оптимизацию сайта группового проекта по ключевым словам

Тема 2.

Задание 1: Разработать план контекстной рекламной кампании в «Яндекс Директ» или «Гугл Эдвордс».

Задание 2: Сделать расчет затрат и дополнительной прибыли в связи с контекстной рекламной кампанией.

### **Темы рефератов**

Тема 1. Наиболее успешные программы лояльности

Тема 2. CRM-концепция и интернет-маркетинг

### **Пример кейса.**

#### **Кейс: Проект обновления Пепси : Жажда изменений**

**Источник: Harvard Business School 9-512-018 REV: NOVEMBER 14, 2011**

В 2009 Пепси объявила, что не будет управлять рекламой своих фирменных брендов во время Супер Боул 2010 года. Вместо этого компания отклонила 20 млн. долларов - свой типичный бюджет для Супер Боул – чтобы поддерживать гранты на благотворительные маркетинговые программы. “ Проект Обновления Пепси” позволил людям представить идеи для грантов, чтобы "обновить" их сообщества. Гранты были вручены идеям, набравшим наиболее количество голосов.

Потребительская реакция на программу была огромна. Больше голосов было отдано за проекты Освежительного напитка Pepsi, чем в предыдущие американские президентские выборы. В то же время, продажи пепси резко падали в США – вниз на 5% в 2010 – и PepsiCo теряла долю на рынке ее конкуренту, Coca-Cola. В первые за 20 лет Пепси Кола сдала свой титул второго пользующегося спросом газированного напитка после Кока-Колы, скользя к трети, позади диетической Кока-Колы. Цена акций ПепсиКо также снизилась на 5% в 2010.

Ирээбэл с ее фирменной командой села, чтобы запланировать их стратегию на 2011. Вырисовывались два вопроса. Должна ли Пепси продолжать вкладывать капитал в “ Проект Обновления Пепси”? Если да, то как команда должна выстроить свою маркетинговую стратегию, чтобы использовать успех проекта для стимулирования продажи Пепси?

### **История Пепси**

Фирма Пепси принадлежала и управлялась ПепсиКо, глобальной компанией потребительских товаров, которая управляла разнообразным портфелем закусок, напитков и продовольственных брендов – включая Fritos, Doritos, Lay's, Gatorade, Tropicana, Sobe

Waters, Aquafina, 7-Up, Mountain Dew, Quaker Oats, Cap'n Crunch, Rice-a-Roni, and Aunt Jemima. В 2010 Пепси была одним из самых ценных брендов в мире. Ценность бренда была оценена в более чем \$14 миллиардов, и это заняло 23-ое место на Межфирменном ранжировании лучших мировых брендов.

Бренд Пепси возник в 1898 как смешанный от руки газированный напиток, созданный восхитить толпу в аптеке Северной Каролины Калеба Брэдхэма. Оригинальный напиток Пепси Кола был присоединен с диетической Pepsi, низкокалорийному напитку, произведенному в 1964, и Pepsi-Max, напитку без сахара с удвоенной суммой кофеина, произведенного в 2007, чтобы сформировать Фирменную семью Pepsi.

## ПОКОЛЕНИЕ PEPSI

В свои ранние дни Пепси-Кола продавалась как оздоровительный напиток. Во время Великой Депрессии она захватила внимание потребителей предложением двенадцати унций соды за никель. Во время Второй мировой войны Пепси изменила свою упаковку на красный, белый и синий цвет, подчеркивая патриотические темы в своей рекламе.

В 1950-х Пепси позиционировалась как напиток для молодежи и для людей молодых в глубине души, призывая быть общительным и энергичным, не стесняться и не бояться изменений. В 1985, Пепси стала “Выбором Нового поколения”, с рекламой, показывающей поп-звезду Майкла Джексона, который поставил Пепси на ведущем крае массовой культуры. В 1997 Пепси запустила свою “GeneratioNext” кампанию. Пепси продолжала вовлекать самых влиятельных музыкантов и спортсменов в своих рекламах. Говард Палчин, исполнительный директор службы связей с общественностью Пепси, говорит: “Пепси всегда была связана с изменениями культуры, пробуя различные, новые вещи. Пепси объединяет людей и идеи. Когда люди вместе, Пепси там”.

Фрэнк Купер, Главный Чиновник Обязательства, Напитки ПепсиКо, объяснил устойчивое обращение этого образа жизни, позиционируя:

В 1960-ых мы создали успешную рекламную кампанию с лозунгом “Для тех, кто думает по-молодежному”. Эта идея превратилась в б “Поколение Пепси”. Родившиеся во время демографического взрыва, которые достигали совершеннолетия, были взволнованы, заняты, и восторженны – и начали движение, которое преобразовало нашу культуру. В 80-х и 90-х Поколение XX-ых испытало преобразование с пишущей машинки на компьютер, письма в электронную почту, изолированные культуры к глобальной инфраструктуре. Современное Поколение двухтысячных, наиболее глобально связанная группа в истории, воплощает и принимает изменение.

## Войны Колы

В 1970-х возрастающие продажи Пепси начали бросать вызов лидеру рынка, Кока-Коле – и “войны колы” начались. В 2010 ценность бренда Кока-Колы была оценена в более чем \$70 миллиардов, и это превысило список лучших мировых брендов по оценке Interbrand.

Оценка Interbrand Кока-Колы основывалась на том, что “его фирменное обещание веселья, свободы, духа и отдыха резонирует во всем мире и выделяется поддержанием развития и свежести бренда, а также поддерживает ностальгию, которая укрепляет глубокую связь



клиентов с брендом”. В 1975 фирменная команда Пепси нашла способ дифференцировать Пепси от Кока-Колы, преобразовав следствия слепых тестов вкуса, показывая, что люди предпочли вкус Пепси к Кока-коле, в отмеченную наградой рекламную кампанию.

Это возбудило продажи Пепси, катапультируя в первое место среди безалкогольных напитков в американских супермаркетах. В ответ Кока-Кола создала более сладкую версию своего напитка, которая появилась на полках в 1985. “Новая Кока-Кола” обошла и Пепси и Кока-Колу в слепых тестах вкуса. Однако потребители Кока-Колы восстали против Новой Кока-Колы, демонстрируя ностальгическое и культовое обращение бренда Кока-Кола. В ответ Кока-Кола быстро ввела классическую Кока-Колу. В 2010 году Кока-Кола лидировала на рынке газированных напитков.

### ПепсиКо в 21 веке

С приходом нового века ПепсиКо столкнулся со значительными трудностями. Первым было уменьшение потребления соды в Соединенных Штатах. В 2009 средний американец потреблял 46 галлонов газированных напитков, эквивалент 736 порций на восемь унций – больше чем двух порций в день – но и это было значительно ниже, чем в 1998, когда американцы потребляли 864 порции.

Достигнув максимума в 2004, объем продаж уменьшался в течении шести лет, так как пьющие колы переключились на соки, чай со льдом и на воду, но несмотря на это в 2009 потребители все еще купили колу два раза больше, чем воды в бутылках, и больше, чем молоко и пиво вместе взятых. Аналитики ожидали, что объем ежегодно уменьшится с 1.5% на 3% в течении следующих десяти лет.

Вторая проблема заключалась в том, что к 2010, два треть американских взрослых и одна треть американских детей и подростков страдали ожирением и большим весом. Первой леди Мишель Обамой была начата инициатива анти ожирения, которая требовала изготовителям содовых напитков вставить сведения о калорийности напитка на переднюю часть бутылки.

Группы лоббировали законодателей спонсировать налоги содовой, чтобы уменьшить потребление и платить за медицинские затраты ожирения. Компании как PepsiCo, Coca-Cola и McDonald's часто были представлены как примеры корпораций с проблемами ожирения. Джон Лейбовиц, председатель федеральной Торговой Комиссии, заявил, что его агентство начнет “позорить компании, которые не делают достаточно”.

В ответ “Американская Ассоциация Напитка” обязалась уменьшать калории напитка на рынке, с их членскими компаниями, предлагающими более низкокалорийные напитки. ПепсиКо и Кока-Кола прекратили продавать подслащенные напитки с большой калорийностью в американских школах в 2006. Генеральный директор ПепсиКо, Индра Нуйи продемонстрировал новое видение компании – Работа с Целью. Люди ПепсиКо объединены нашей уникальной приверженностью стабильному росту, названному Работа с Целью. Посвящая нас предложению широкого спектра выбора для здорового, удобного, и забавного питания, уменьшая наше воздействие на окружающую среду, и способствуя разнообразной рабочей культуры, ПепсиКо уравнивает сильную финансовую прибыль, предоставляя ее нашим сообществам во всем мире.

Компания начала увеличивать свой ассортимент продукции с полезными продуктами и напитками с новым подходом к сегментации его производственной линии: продукты fun-for-you, такие как Pepsi, Doritos и Mountain Dew; продукты better-for-you, такие как Baked Lays и Propel water с уровнями жира, натрия и сахара с диетическими рекомендациями потребления; и продукты good-for-you, такие как Gatorade, Quaker oatmeal, и соки Naked, которые включали целое зерно, фрукты, овощи и питательные вещества. Цель ПепсиКо состояла в том, чтобы утроить число продуктов good-for-you к 2020.

Поскольку компания сосредоточилась на создании более здоровых продуктов, критики утверждали, что высшее руководство ПепсиКо теряло свое внимание на содовую и на закусок, которые были их основной продукцией – и что курс акций страдал в результате. Аналитик Сэнфорда Бернстайна, Али Дибэддж, заявил, что “они должны понять, что их ядро – это сладкая, жирная компания колы, которую люди любят. Здоровье и благополучие – хороший фокус, но вы не можете быть особенно сфокусированы на нем.

### Кампания “Refresh Everything” (“Обнови Все”)

Так как Ирээбэл, Бондарь и их рекламное агентство, TBWA\Chiat\Day искали идею, чтобы закрепить рекламную кампанию Пепси 2009 года, они наблюдали несколько важных культурных изменений в США. Потребительский опрос Пепси в декабре 2008, однако, показал, что американцы были полны надежд о будущем; это было особенно верно для потребителей нового поколения (17-27 лет), 80% которого выразили надежду о своем будущем.

В ответ Пепси начала новую кампанию – “Обнови”-с подзаголовком “Каждое поколение обновляет мир” у которого было три функций: Wordplay, направленная в основном на нового поколения; Bottle Pass, предназначенный, главным образом, для родившихся во время демографического взрыва; и Refresh Anthem для Супер Боул. Все выполнения “сообщили” оптимизм, надежду, радость и любовь; запуск кампании совпала с кануном Нового 2009 года и Пепси намазал Таймс-Сквер в Нью-Йорке, место, где организовалось самое большое мероприятие в стране, с рекламами. Кампания бросила вызов потребителям освежить и возобновлять свой мир.

Реклама “Refresh Anthem”, была создана для Супер Боул 2009 года, показав Боба Дилана и will.i.am, солиста с Black Eyed Peas, под песню Дилана, “Forever Young”. В рекламе говорилось фраза, “Каждое Поколение Обновляет Мир”, и сочетались сцены с 1960-х и 2000-х. Видеоролик сосредоточился на общих чертах между Родившимся во время демографического взрыва и Новым Поколением над темами счастья, изменений и молодости. Джереми Саймон, главный бухгалтер объяснил:

Это пришло из понимания двух бизнес-задач, стоящих перед Пепси. Наши основные потребители, Родившиеся во время демографического взрыва, оставляли категорию содовой и не заменялись Новым поколением. Наша проблема состояла в том, чтобы найти решение обеих проблем, а значит держать Родившихся во время демографического взрыва и привлечь Нового поколения. К нам пришло понимание, что у этих двух поколений есть

много общих ценностей, они - оптимистические поколения, которые верят, что могут изменить мир.

### **Проект Обновления Пепси**

С переходом кампании “Обнови Все” на второй год, настроение страны снова изменилось. Саймон объяснил: “2010 стал годом действия, а не слов”. “Освежи Все” было бы оценено на действиях бренда, а не на словах в нашей рекламе. Мы знали, что должны были сделать что-то действительно большое и материальное, физическое проявление нашей фирменной платформы”.

“Проект Обновления Пепси” был маркетинговой программой, приспособленной, чтобы требовать и вознаградить идеи своих потребителей за регенерацию их сообществ: Пепси позволила бы потребителям предписать изменение, финансируя их идеи. На 2010 \$20 миллионов – первоначально предназначенные для других маркетинговых действий, включая рекламу Супер Боул – должны были финансировать лучшие идеи, представленные потребителями.

Гранты в пределах от 5,000\$ к 250,000\$ поддержали бы идеи в шести категориях, таких как “Образование” и “Планета”. Центр программы был их веб-сайт – [www.refresheverything.com](http://www.refresheverything.com) – куда потребители представили идеи, познакомились предложенными идеями и отдавали их голоса. Каждый месяц поступило порядка 1000 идей. Потребители были поощрены возвращаться часто, чтобы голосовать; каждый человек мог голосовать за десять идей в день во время тридцатидневного избирательного периода. Проект извлёк выгоду из нескольких сходящихся тенденций. Во-первых, исследования показали, что социальный капитал брендов был важен для Нового Поколения: 69% утверждали, что они рассмотрели социальное и экологическое обязательство компании, делая покупку, и 89% сказали, что переключатся на бренд, который связан с хорошим делом. Во-вторых, Новое Поколение полагало, что они были и обязаны, и уполномочены сделать мир лучшим местом: 92% полагали, что мир должен был быть изменен, и 83% полагали, что у их поколения была обязанность изменить мир. В-третьих, Поколение двухтысячных полагало, что технология и определенно социальные медиа, соединяющие людей, были силой для изменения.

Фирменная команда заключила в капсулу эти тенденции с тэглайном “Каждое поколение, освежает мир. Теперь ваш черед”. Материалы запуска пригласили потребителей участвовать:

Представьте, если у всех групп общества в США была всего одна идея сделать мир лучше. Теперь представьте, что у них есть средства воплощать их в реальность. Проект Пепси предлагает платформу для изменения, уполномочивая американцам оказывать благотворное влияние на их сообщества... Проект Пепси-это проект о силе людей и их идей.

### **Сеть партнеров Пепси**

Объем и масштаб проекта были непохожи на что-либо, что Пепси сделала прежде. Фирменная команда включила в список кадров партнерских агентств, чтобы помочь

запланировать и выполнить проект. Кроме того, все внутренние фирменные ресурсы Пепси – и финансовый и персонал – были отклонены из других маркетинговых программ. Ирээзбэл смеялась, вспоминая поддержку, которую она получила:

У нас есть приблизительно 125 человек, работающих над проектом. Если Вы спросите кого-либо из них, они все чувствуют, что владеют проектом. Есть огромное чувство гордости. Люди, которые работают над другими брендами здесь в ПепсиКо, спрашивают, ‘могу я чем -нибудь помочь?’ У нас есть группа сотрудников, которые являются Поколением двухтысячных, которое помогает нам модерировать идеи каждый месяц, просто потому что они хотят быть частью ее, а не потому что это - часть их работы.

“GOOD” ,интегрированная компания СМИ для “людей, компаний и НПО, которые движут миром”, играла главную роль партнерства. ПепсиКо предположила компанию “GOOD” как своего гида и инструмента для реализации идей. “У них было понимание, как вещи действительно работают – не просто предоставление организации и надежда, что они достигли бы чего-то, но принимающий участие непосредственно, чтобы помочь выполнить идею”, сказал Купер. Участие кампании “GOOD” предоставило законность ПепсиКо, как Ирээзбэл объяснил: “Мы говорили с некоммерческими предпринимателями, чтобы понять, будет ли это работать. Как мы будем делать это подлинным?”

“GOOD” играла несколько ролей. Они приняли на работу и управляли командой Послов – появляющихся лидеров, активистов, защитников района, и некоммерческих основателей –тех, кто работал, чтобы увеличить участие некоммерческого сообщества, развивать и курировать новаторские идеи в их экспертных областях. “GOOD”работал с персоналом Пепси, чтобы исследовать представленные идеи и гарантировать, что они придерживались духа и закона программы прежде, чем быть открытым для голосования. Процесс проверки идей был разработан, чтобы гарантировать, что Пепси не финансировала идеи, которые могли повредить репутацию бренда.

В дополнение к этим внешним партнерам ПепсиКо полагался на своих сотрудников, чтобы повысить азарт. Фирменная команда создала специальный конкурс среди групп сотрудников ПепсиКо, таких как Women’s Initiative Network и Adelante, Pepsi Latino/Hispanic Inclusion Group. Каждую группу попросили представить идею для гранта в размере 10,000\$, а сотрудников - проголосовать за своих фаворитов.

Внутреннее исследование продемонстрировало воздействие программы на сотрудников: 97% сказали что проект укрепил их гордость за кампанию ПепсиКо, 83% запланировали голосовать за идею, и 25% запланировали представить идею. Кристин Хинк, Старший менеджер коммуникаций Pepsi Beverages Company, суммировал ответ сотрудника:

Фирменное решение команды нанять сотрудников было уникальным и значительным. Этот подход помог сотрудникам всей компании становится активными, образованными и увлеченными послами. У нас были сотрудники, пишущие “за мои 30 лет работы в ПепсиКо, я ни разу не был более гордым!”.

### **Программа вовлечения производителей разливочных машин**

Пепси также привлекала своих партнеров-производителей разливочных машин. ПепсиКо распространяла свой напиток через сеть независимых компаний, обладавших франшизными правами на продажу продукции Pepsi на определенной территории. С тех пор как разливочные машины стали главной фишкой магазинов, команда Пепси поняла, что поддержка производителей этих машин была ключом к успеху программы.

Проект был озвучен на национальном собрании производителей разливочных машин, организовывались вебинары, целью которых было ознакомление производителей с материально-техническими деталями программы. Специальный конкурс грантов стимулировал идею подчинения производителей разливочных машин. Ввиду того, что производители будут руководить отношениями и событиями, происходящими вокруг победителей грантов, команда Pepsi создала специальный комплект победителя (с баннерами и чеками) и настояла на том, чтобы производители использовали эти специальные комплекты вместе с местными новостными организациями.

Некоторые производители были настроены скептически по поводу способности программы стимулировать дополнительные продажи, другие же посчитали, что программа направлена на «полировку» изображения бренда.

Дейв Педерсон, вице президент по продажам безалкогольных напитков в Миннесоте, полагал, что проект усилил возможность увеличения узнаваемости Пепси в магазинах. Брайан Чарнески, представитель шестнадцати независимых производителей разливочных машин на северо-западе, выразил беспокойство: « Людям нравится программа, запущенная Пепси, она отличная, но не вызывает им покупать Пепси”

### Запуск

Сайт, посвященный обновленной программе Пепси, начал функционировать 13 января 2010 года. Одно ключевое решение касалось того, как наилучшим образом включить бренд и продукцию Пепси в проект. Кейт Уотс с цифрового агентства Пепси, отметила, что “не было никакого прямого призыва к действию для покупки на веб-сайте. Брендингом была, очевидно, в значительной степени Пепси, но не было никакого прямого толчка продать продукт . И это было оригинальным намерением – оно, как предполагалось, подняло бренд, но не стимулировало продажи”

Эдельман и Вебер Шэндвик с службы связей с общественностью Пепси, управляли многогранной национальной и местной программой связей с общественностью. Актеры Кевин Бэкон и Деми Мур участвовали в Pepsi Refresh Celebrity Challenge , о котором объявили впервые на Today show. Страница “Обнови все” в Facebook-е, также оказал исключительную возможность смотреть “Pepsi Refresh Everything through Great Ideas” мозговой штурм, в прямом эфире из Нью-Йорка. Мозговой штурм заставил Мура, Бэкона, СМО и президента совместных предприятий для PepsiCo Americas Beverages Джилл Берод, члена консультативного совета Мэджора Картера и студентов из Нью-Йорка колледжа обсудить идеи, которые должны были положительно двигать миром. Зрители представили вопросы в режиме реального времени через Facebook и Твиттер ; содержание от мозгового штурма было доступно на Ustream, Facebook и на новом приложении для iPhone.

За первый месяц всего за 72 часа было представлено около 1000 идей. Больше чем 141,000 голосов были отданы за первые три дня голосования. На втором месяце программы потребовалось только 16 часов, чтобы представить 1000 идей. Палчин помнит момент, когда команда поняла, что программа будет иметь успех: “Мы волновались, что будет слишком мало представленных идей. Что, если никто не участвует? Что, если никто не голосует?”.

Потребители взаимодействовали с проектом через платформы СМИ. Они голосовали за на главном сайте-в Facebook, или через SMS. Мобильное приложение позволило потребителям рассматривать идеи в своей области проживания и голосовать с мобильных телефонов.

Скоро, у сайта было четыре - пять миллионов уникальных посетителей каждый месяц. К марту 2010 проект принес Пепси еще 300,000 подписчиков Facebook и 1,000 твитов в день.

#### Традиционные медиа программы

ПепсиКо был одним из крупнейших рекламных покупателей СМИ в США, тратя \$136 миллионов в 2009 для поддержки своих фирменных брендов. В течение августа 2010 Пепси потратила \$109 миллионов, рекламируя свой “Проект Обновления Пепси”.

#### Делая ставку на Супер Боул

Одно из самых главных решений, которые сопровождали проект, было выбор Пепси убежать от Супер Боул, будучи одним из его крупнейших рекламодателей за 23 года. Купер описал реакцию, “Я был удивлен эмоциональным ответом – люди сошли с ума. Они глубоко были присоединены к появлению Пепси на Супер Боул, рассматривая это как часть культурного опыта игры”.

Супер Боул был выдающейся рекламной ареной, принеся 100 миллионов зрителей, ожидающих дебют новой рекламы во время игры. Тридцать вторые места для рекламы стоят 2.5\$ к \$3 млн. и Пепси потратила \$143 миллиона на Супер Боул, рекламируя свои бренды с 1999 – 2008. Кока-Кола потратила \$30.5 миллиона во время того же самого периода. Пепси исторически использовала Супер Боул, для запуска своих новых брендов, а потребители часто оценивали объявления Супер Боул Пепси высоко, расширяя досягаемость и воздействие объявлений в следующие недели.

Ирээбэл объяснила решение, “Мы не чувствовали, что Супер Боул был правильной платформой для Проекта “Обнови”. Мы, вероятно, пожертвовали осведомленностью, но я думаю, что мы получили подлинность и доверие”. Хобарт продолжал, “Это- среда, где люди хотят видеть юмор, и этот проект не предоставлял себя этому. Однако у Пепси было длинное наследство на Супер Боул – было трудно убежать от этого воздействия, и мы слышали его от наших рабочих, разливающих напитки по бутылкам”.

Однако, Пепси была вторым самым штурмуемым брендом вокруг Супер Боул. Пепси добавил 300,000 поклонников на своей странице Facebook во время проведения Супер Боул, в то время как Кока-Кола, которая использовала в своих интересах отсутствие Пепси и управляла многократными объявлениями Супер Боул, добавила 390,000.

Директор по маркетингу Кока-Кола, Кейти Бейн сказала, “Мы чувствуем, что Супер Боул - один из тех культовых моментов, который помогает Кока-Коле полировать свой бренд”.

#### Анализируя результаты

Ирээбэл и ее команда провели встречу, анализируя результаты проекта. Многие были положительными. К концу ноября 2010 182,931 идей были представлены людьми всех возрастов из всех пятидесяти штатов. Более чем 57 миллионов человек голосовали за идею.

До проекта Пепси отстала от Кока-Колы в поклонниках Facebook, с 225,000 к 3.5 миллионам Кока-Колы: проект принес 3 миллиона подписчиков Facebook и 53,000 подписчиков в Твиттере.

Проект выиграл приз Titanium, во время Международного Рекламного Фестиваля в Каннах - самой большой рекламной шоу в мире. Журнал "Forbes" назвал программу среди “лучших когда-либо существующих компаний социальных медиа”.

Получатели гранта первого месяца отразили разнообразие финансируемых причин. В середине года, после катастрофического разлива нефти в Мексиканском заливе, Пепси добавила специальный конкурс гранта для идей, которые бы помогли Заливу. Представленные идеи включали перемещение подвергаемых опасности морских черепах и подготовку лагеря для молодых музыкантов. Пепси оценила, что в течении ноября 2010, проект положительно повлиял приблизительно на 73,000 людей непосредственно и еще на 29,000 людей косвенно.

Однако в данных были также беспокоящие тенденции. Среднее время, которое потребитель проводил на сайте “Обнови все” было низким – между тремя и четырьмя минутами. Веб-сайт функционировал хорошо как голосующий двигатель, но его содержание не держало людей вовлеченными. Сингх чувствовал, что в 2011, команда должна была “рассматривать голосование как отправную точку – как разрешение более глубоких обязательств. Что мы видим, так это то, что сегодня потребитель заходит в сайт, знакомится идеями, голосует и затем “дезертирует с корабля””.

Кроме того, команда не была уверена, что программа привлекала правильных потребителей –представителей идей и избирателей. Ирээбэл отметила превосходство крупных некоммерческих организаций, которые представляли идеи и просили своим старым сторонникам голосовать.

Проект также собрал некоторую отрицательную прессу: один блоггер спросил, “Что фактически продают Пепси и Кока-Кола? Безалкогольные напитки; жидкость с большим количеством сахара и никаких витаминов. И теперь они хотят ассоциироваться со здоровьем, планетой, искусством и культурой, едой, приютом и образованием? Используя социальные медиа? Простите, но я думаю, что где-то произошло столкновение ценностей”.

Наконец, прибыло большинство беспокоящихся чисел, так как продажи продолжали резко падать: объем ПепсиКо упал на 4.8%, а диетической Пепси упала на 5.2% в 2010. И Пепси и диетическая Пепси потеряли долю на рынке, в то время как Кока-Кола

восполнила выгоду на 10%. Сингх заметил, “Это - пункт напряженности: что-то, что строит ценность бренда, не переводит на немедленный показатель окупаемости инвестиций. Это переводит на продажи год спустя или несколько лет спустя.

Это - большая фирменная ставка и инвестиции. Ирээбэл описала свои взгляды: “Краткосрочные давления очень сложны – все мы признаем, что было бы лучше, если бы проект стимулировал продажи. Но в конце, мы хотим преуспеть, делая хорошее. Это – то, к чему мы должны стремиться в 2011: наши программы должны быть связаны с продажами в умах потребителей”.

Учитывая все данные перед ними, команда боролась с тем, как определить успех. Купер попытался сосредоточиться на длительном сроке:

Мы строим больше отношений, и у нас есть больше точек контакта с нашими потребителями. Мы также оцениваем деятельность в пределах социальных медиа, и ответ огромен. В конечном счете, позволяя людям делать хорошее через нашу платформу, будет служить нам в розничной полке. Люди, которые являются в рынок, порванный между нашими конкурентами и нами – сделают покупку в нашу пользу, потому, что мы возвращаем, увеличивая ценность жизней людей.

### **Вопросы к кейсу:**

1. Кто такая Ами Ирээбэл, и зачем она пришла в Пепсико
2. История Бренда
3. Что такое «Поколение Пепси»?
4. Что такое «Войны колы»?
5. Как развивалась компания в 21 веке?
6. В чем суть кампании «Обнови» (Refresh)?
7. Сеть партнеров Пепси
8. Что такое GOOD?
9. Программа привлечения производителей разливочных машин
10. Продвижение в Фейсбук
11. Супер Боул и «Обнови»
12. Результаты кампании
13. Выводы

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

#### **Вопросы к зачету:**



1. История развития интернета.
2. Термин «Интернет-маркетинг».
3. Место интернет-маркетинга в структуре современного маркетинга.
4. Интернет-маркетинг как предмет исследования.
5. Исследование и ориентация на потребности клиента в интернет-маркетинге.
6. Основные составляющие интернет-маркетинга.
7. Основные понятия, связанные с процессом разработки веб-сайтов.
8. Основные понятия, связанные с процессом модернизации веб-сайтов.
9. Основные понятия, связанные с процессом продвижения объектов рынка в Интернете.
10. Альтернативные способы представления объекта рынка в интернете.
11. Моделирование поведения участников рынка в Интернете.
12. Методы экспертных оценок в Интернете.
13. Ориентация на достижение целей в интернет-маркетинге.
14. Основные поисковые системы Интернета в России и за рубежом.
15. История появления, сущность и развитие независимой зоны поисковых систем.
16. Ключевые принципы интернет-продвижения объекта рынка в независимой зоне поисковых систем.
17. Особенности интернет-продвижения в независимой зоне основных поисковых систем.
18. Основные понятия, связанные с социальными медиасервисами в Интернете.
19. Ключевые социальные сети в РФ и за рубежом.
20. Блоги и блогосфера.
21. Особенности продвижения объекта рынка в социальных сервисах.
22. SMM и SMO.
23. Игры в социальных сетях.
30. Реклама в поисковых системах Интернета в РФ и за рубежом.
31. Контекстная, медийно-контекстная и медийная реклама.
32. Основные сервисы, предоставляющие услуги контекстной рекламы.
33. Преимущества и недостатки контекстной рекламы.
34. Основные понятия, связанные с баннерной рекламой объекта рынка.
35. Понятие SEO, его история и развитие.
36. Методы SEO-оптимизации.
37. Работа с внутренней оптимизацией.
38. Внешнее окружение и его значение для сайта.
39. Динамика развития внутреннего и внешнего окружения.
40. Сравнительная характеристика основных видов интернет-продвижения.
41. Оценка эффективности продвижения в социальных сетях.
42. Оценка эффективности продвижения в независимой зоне поисковых систем.
43. Оценка эффективности продвижения в системах контекстной рекламы.
44. Оценка эффективности баннерной рекламы.
45. Характеристика программных продуктов, позволяющих провести оценку эффективности интернет-продвижения.
46. Формирование интернет-маркетинговых стратегий на основании ключевых факторов в зависимости от объекта продвижения. Этапы интернет-маркетинговых стратегий.
47. Взаимосвязь жизненного цикла товара и используемых средств интернет-продвижения.

48. Основные понятия и примеры, связанные с вирусным маркетингом.
49. Нестандартные способы интернет-продвижения как важный инструмент для продвижения нестандартных объектов рынка.
50. Понятие информации, положительно направленных и отрицательно направленных информационных полей. Информационные войны. Использование информационных полей в коммерческих целях.
51. Развитие мобильного интернета и мобильного маркетинга. SMS-биллинг. Интеграция веб-ресурсов и SMS-сервисов.
52. Виджеты для мобильных устройств.
53. Перспективы развития интернет-маркетинга, информационных технологий, маркетинговых инструментов в Интернете. Успешность фирмы как результат тесной интеграции маркетинга и интернет-маркетинга.
54. Формы проявления интернет-маркетинга. Дистанционное обучение и коммуникации. Глобальная информатизация общества и экономических процессов.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85

	инициативы				
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

## **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### **Основная учебная литература**

1. Акулич, М. В. Интернет-маркетинг : учебник для бакалавров / М. В. Акулич. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 352 с. - ISBN 978-5-394-02474-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091183>

### **Дополнительная учебная литература**

1. Инновационный маркетинг/ В. Д. Секерин. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 236, [2] с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 223-235 (268 назв.). - ISBN 978-5-16-004681-5
2. Интернет-реклама: учеб. пособие/ А. А. Годин, А. М. Годин, В. М. Комаров. - М.: Дашков и К°, 2010. - 167, [1] с.: ил., табл.. - Библиогр.: с. 159-168. - ISBN 978-5-394-00465-0
3. Манн И.Б. Маркетинг без бюджета. 50 работающих инструментов/ Игорь Манн. - 5-е изд.. - Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2014. - 281, [2] с.: ил. - Вариант загл.: 50 работающих инструментов. - ISBN 978-5-00057-187-3

## **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

1. «Национальная электронная библиотека» (<http://xn--90ax2c.xn--p1ai/>).
2. ЭБС Кантиана (<http://lib.kantiana.ru/irbis/standart/ELIB>).
3. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (<http://elibrary.ru/defaultx.asp>).
4. ЭБС «Лань» (<http://e.lanbook.com/>).
5. ЭБС «Айбукс.py/books.ru» (<http://ibooks.ru/>).
6. ЭБС «IPRbooks» (<http://www.iprbookshop.ru/>)

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

### **Перечень программного обеспечения**

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и

связи с системой электронного обучения через Интернет;  
- корпоративная платформа Microsoft Teams;  
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

### **Перечень информационных справочных систем**

- правовая информационная система «Консультант+» ([www.consultant.ru](http://www.consultant.ru))

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего  
образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта»

**Институт гуманитарных наук**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Наименование: «ИСТОРИЯ (история России, всеобщая история)»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: Менеджмент**

**Профиль «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград

2022

## Лист согласования

### Составители:

доцент института гуманитарных наук Л.Н. Жданович

Рабочая программа утверждена на заседании научно-методического совета института гуманитарных наук

Протокол № 01 от «10» февраля 2022 г.

Председатель НМС

Маслов В.Н.

Заместитель директора по ОД

Гурин Д.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «История (история России, всеобщая история)».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «История (история России, всеобщая история)»

Целью освоения дисциплины является формирование систематизированных знаний об основных закономерностях и особенностях всемирно-исторического процесса, целостной картины отечественной и мировой истории, учитывающей взаимосвязь всех ее этапов, их значимость для понимания современного места и роли России в мире.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
<b>УК-5</b> Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	УК-5.1. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп.	Знать важнейшие понятия и термины, основные события, явления и процессы отечественной и мировой истории; ключевые методологические, исторические и источниковедческие проблемы отечественной истории; признаки и характеристики, изучаемых в курсе политических, социальных, культурных процессов и явлений, связанных с отечественной и мировой историей; Уметь ориентироваться в историческом и этнокультурном пространстве мировой истории; использовать полученные знания для формирования собственной гражданской позиции и толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; Владеть навыками ведения научной полемики; методами критического анализа исторической информации.
	УК-5.2. Демонстрирует уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и ряда культурных традиций мира.	
	УК-5.3. Конструктивно взаимодействует с людьми с учетом их социокультурных особенностей в целях успешного выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции.	

## 3. Место дисциплины в структуре ООП

Место дисциплины «История (история России, всеобщая история)» определяется тем, что она создает необходимую теоретическую базу для восприятия студентами дисциплин учебного плана. Для усвоения материала учащиеся должны владеть знаниями по курсу истории в рамках школьной программы. Преподавание учебной дисциплины строится таким образом, чтобы на лекционных занятиях при сочетании систематического



и проблемного принципов знакомить студентов с современными концепциями тематических блоков дисциплины. На практических занятиях основное время отводится изучению источников и анализу литературы. Знания, полученные в результате изучения дисциплины «История» могут быть использованы в дальнейшем изучении дисциплин «Философия», «Методы научных исследований».

Помимо аудиторных занятий, предусмотренных расписанием, организуется самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины. Она включает в себя изучение источников, а также ряда тем по учебной, научной и справочной литературе. Формой итогового контроля знаний является зачет или экзамен.

#### 4. Виды учебной работы по дисциплине

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа также может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

#### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1.	Тема 1. Основы методологии исторической науки. Древнейшие цивилизации человечества	Сущность, формы, функции исторического знания. Методы и источники изучения истории. Понятие и классификация исторического источника. Методология и теория исторической науки. Понятие истории России и его основные элементы (народ, территория, формы социальной общности). Связь отечественной истории с всеобщей историей. Мировой исторический процесс – единство

№	Наименование раздела	Содержание раздела
		<p>и многообразии. Методология и теория исторической науки. История России – неотъемлемая часть всемирной истории.</p> <p>Главные особенности и факторы русского исторического процесса (природно-климатический, геополитический, религиозный, социальной организации). Общие сведения об историографии истории России. Ключевые проблемы курса истории России.</p> <p>Понятие и классификация исторического источника. Типы и виды источников. Роль вещественных, лингвистических и фольклорных источников в изучении истории России.</p> <p>Отечественная историография в прошлом и настоящем: общее и особенное. Теории происхождения государства. Проблемы этногенеза и роль миграций в становлении народов. Восточный и античный типы цивилизационного развития. Древнейшие культуры Северной Евразии. Арии. Скифы. Древние империи Центральной Азии.</p>
2.	Тема 2. Особенности становления государственности в России и мире	<p>Античное наследие в эпоху Великого переселения народов. Варварские королевства. Византийская империя. Проблема этногенеза восточных славян. Основные этапы становления государственности. Рождение варяжской теории, ее сторонники и противники. Современное состояние проблемы: вопрос о типологии древнерусского общества и государства. Общий очерк образования Древнерусского государства. Формирование государственной территории (племенные княжения и их союзы, города, роль международных торговых путей). Политические институты Руси: формы правления и политическая система; центральные институты власти (киевский князь, дума – совет, специфика княжеского права). Вопрос о вече в Древней Руси. Роль церкви в политической системе Киевской Руси.</p> <p>Древняя Русь и кочевники. Византийско-древнерусские связи. Особенности социального строя Древней Руси. Этнокультурные и социально-политические процессы становления русской государственности. Принятие христианства. Эволюция восточнославянской государственности в XI–XII вв. Русь времени правления Владимира Святославича. Русь в эпоху Ярослава Мудрого – расцвет государства. Законодательная деятельность Ярослава, политика просвещения и градостроительства. Митрополит Иларион. Владимир Мономах. Мстислав Великий. Международное положение Руси в начале XII века. Общая характеристика политической раздробленности Руси</p>

№	Наименование раздела	Содержание раздела
		<p>домонгольского времени: сущность, причины и периодизация политической раздробленности. Основные черты политического и социального развития Руси в XII – начале XIII века – борьба за Киев в 1132 – 1169 годах. Владимиро-Суздальская, Новгородская и Галицко-Волынские земли. Итоги политической раздробленности.</p>
3.	<p>Тема 3. Русские земли в XII - XV веках и европейское Средневековье</p>	<p>Средневековье как стадия исторического процесса в Западной Европе, на Востоке, России. Производственные отношения, политические системы, идеология и социальная психология. Роль религии и духовенства в средневековых обществах. Дискуссия о феодализме. Социально-политические изменения в русских землях в XIII в.</p> <p>Образование монгольской империи. Причины и направления монгольской экспансии. Социальная структура монголов. Русь и Орда: проблемы взаимовлияния. Монгольское нашествие на Русь. Разорение Рязанской земли. Поход монголов во Владимиро-Суздальскую Русь (битва у Коломны, взятие Владимира, сражение на реке Сить, «облава»). Поход на Новгород. Козельск – «злой город». Разорение монголами Юго-Западной Руси. Героическая борьба русского народа против монгольских завоевателей. Масштабы разорения Руси. Иго и дискуссии о его роли в развитии Российского государства.</p> <p>Образование Золотой Орды и установление ее власти над Русью: система выдачи ярлыков, дань, повинности и система их сбора, баскаки. Антиордынские восстания и карательные рати. Политические, экономические и культурные последствия монгольского нашествия и золотоордынского ига.</p> <p>Борьба русского народа за безопасность западных границ. Разгром шведских захватчиков на Неве. Вторжение ливонских рыцарей в Новгородскую землю. Разгром крестоносцев на Чудском озере (Ледовое побоище). Александр Невский. Россия и средневековые государства Европы и Азии. Эпоха Возрождения. Великие географические открытия.</p>
4.	<p>Тема 4. Россия в XVI – XVII веках в контексте развития европейской цивилизации</p>	<p>Эпоха Нового времени. Реформация. Первые буржуазные революции в Европе. Развитие капиталистических отношений. Торговый и мануфактурный капитализм. Абсолютизм в Европе. Восточные деспотии.</p> <p>Специфика формирования единого российского государства. Речь Посполитая. Возвышение Москвы. Формирование сословной системы организации общества. Характер и предпосылки объединения русских земель и княжеств. Борьба за Великое</p>

№	Наименование раздела	Содержание раздела
		<p>княжение Владимирское. Первые столкновения Москвы и Твери. Борьба за митрополичий престол. Тверское восстание 1227 года. Причины возвышения Москвы: вопрос о «выгоде» географического положения, роль внешнеполитических факторов. Роль церкви в возвышении Москвы. Иван Калита и политика его сыновей.</p> <p>Русь и Орда в 60-х – начале 80-х годов. Дмитрий Иванович и начало открытой борьбы за свержение ордынского ига. Куликовская битва и ее историческое значение. Присоединение к Москве русских земель. Социально-экономические, внутривластные и внешнеполитические условия развития единого Российского государства. Государственно-политический строй России в конце XV – начале XVI века. Усиление власти московских государей. Боярская дума. Государев двор. Зарождение приказного управления. Судебник 1497 года. Начало оформления крепостного права в общегосударственном масштабе.</p> <p>Укрепление самодержавия в середине XVI века. Иван Грозный. Избранная рада. Складывание сословно-представительной монархии. Начало Земских соборов. Судебник 1550 года. Губная и земская реформы. Военные реформы. Артиллерия. Устройство засечных черт и организация станичной службы. Церковь и государство в XVI веке. «Стоглав». Опричнина. Основные направления внешней политики России в XVI веке. Присоединение Казани и Астрахани. Ливонская война.</p> <p>Политический кризис в России в начале XVII столетия. Смута и ее последствия. Земский собор 1613 года и начало правления Романовых.</p> <p>Территория и население страны в XVII веке. Первые мануфактуры, их характер. Соборное уложение 1649 года. Завершение юридического оформления общегосударственной системы крепостного права и его значение в дальнейшей истории России. Высшие, центральные и местные органы управления и власти. Земские соборы. Усиление самодержавной власти, начало перехода к абсолютизму. Церковная реформа. Патриарх Никон и протопоп Аввакум. Раскол, его социальная и идеологическая сущность. Причины массовых народных выступлений в «бунташном» столетии. Медный бунт в Москве. Усиление побегов крестьян, рост казачества. Крестьянская война под предводительством С.Т. Разина, ее этапы, ход, причины поражения и значение. Переяславская рада и воссоединение Украины с Россией. Русско-польская война 1654 – 1667 годов. Андрусовское перемирие, его</p>

№	Наименование раздела	Содержание раздела
		решения. Историческое значение воссоединения Украины с Россией.
5.	Тема 5. Россия и мир в XVIII – XIX веках	<p>XVIII век в европейской и мировой истории. Формирование колониальных империй. Первоначальное накопление капитала. Мануфактурное производство. Промышленный переворот в Европе и России: общее и особенное. Идеология Просвещения. Великая Французская революция и её влияние на развитие Европы. Американская революция и возникновение США.</p> <p>Предпосылки и особенности складывания российского абсолютизма. Личность Петра I, его роль в преобразованиях, в дипломатии, развитии военного искусства. Реформы Петра I. Превращение России в абсолютную монархию. Основание Петербурга и строительство Балтийского флота. Северная война и ее итоги. Формирование и развитие светской культуры, превращение ее в главное направление русской культуры.</p> <p>Век Екатерины II. Предпосылки и особенности складывания российского абсолютизма. «Просвещенный» абсолютизм в России, его сущность и особенности. Социальная политика и крепостническое законодательство. Секуляризация церковного землевладения, ее цели и значение. Реформа Сената. Уложенная комиссия 1767 – 1768 годов. Создание Вольного экономического общества. Крестьянская война под предводительством Е.И. Пугачева. Изменения во внутренней политике правительства. «Учреждение о губерниях Российской империи». Развитие сословного строя, сословные дворянские организации и усиление власти дворянства на местах. Жалованная грамота дворянству 1785 года. Основные направления внешней политики Российской империи во второй половине XVIII века. Русско-турецкие войны 1768 – 1774 годов, 1787 – 1791 годов и их значение. Разделы Речи Посполитой. Россия и мир в первой половине XIX в. Основные тенденции мирового развития в XIX веке. Европейский колониализм. Эпоха наполеоновских войн в Европе. Антифранцузские коалиции. Формирование национальных государств в Европе. Буржуазные революции середины XIX века. Секуляризация сознания. Особенности и основные этапы экономического развития России. Личность Александра I и его ближайшее окружение. Политика правительства по крестьянскому вопросу. Реформа образования. Преобразование органов центрального управления: реформа Сената, создание министерств, учреждение Государственного совета. М.М. Сперанский, план преобразований и попытки его</p>

№	Наименование раздела	Содержание раздела
		<p>реализации. Отношение консерваторов к замыслам Александра I. Записка Н.М. Карамзина «О древней и новой России». Падение Сперанского. Отечественная война 1812 года и военные кампании 1813 – 1814 годов.</p> <p>Декабристы. Личность Николая I. Административные преобразования. Централизация и режим личной власти императора. Кодификация законов. Государственные крестьяне и реформа графа П.Д. Киселева. Денежная реформа. Е.Ф. Канкрин. Политика в области просвещения и печати. Восточный вопрос в 30 – 50-х годах. Крымская война 1853 – 1856 годов. Условия Парижского мирного договора. Причины поражения России и последствия войны для нее.</p> <p>Эпоха Великих реформ (вторая половина XIX в.) Становление индустриального общества в России: общее и особенное. Общественная мысль и особенности общественного движения России XIX в. Революционные организации и кружки середины 60-х – начала 70-х годов. Народничество 70-х – начала 80-х годов. Основные направления в революционном народничестве 1870-х годов. Программа «Земли и воли». Террористические акты. Цареубийство 1 марта 1881 года. Гибель «Народной воли» и попытки ее восстановления (Г.А. Лопатин, А.И. Ульянов). Рабочее движение и первые рабочие организации. Сущность и эволюция российского пореформенного либерализма. Консервативное направление. М.Н. Катков. К.П. Победоносцев. Реформы и реформаторы в России. Отмена крепостного права. Реформы в области местного самоуправления: земская и городская. Состав и характер деятельности земских и городских выборных учреждений. Судебная реформа и судебные уставы 1864 года. Финансовые реформы: отмена откупов, учреждение Государственного банка, закон 1862 года о порядке составления государственного бюджета, изменение налоговой системы. Реформы в области народного образования и печати. Цензурные правила. Военная реформа. Д.А. Милютин. Соотношение буржуазных начал и крепостнических пережитков в реформах 60 – 70-х годов. Судьбы реформаторов. Русская культура XIX века и ее вклад в мировую культуру.</p>
6.	Тема 6. Россия (СССР) и мир в первой половине XX века	<p>Роль XX столетия в мировой истории. Глобализация общественных процессов. Проблема экономического роста и модернизации. Революции и реформы. Социальная трансформация общества. Столкновения тенденций интернационализма и национализма, интеграции и сепаратизма, демократии и авторитаризма. Объективная потребность в</p>

№	Наименование раздела	Содержание раздела
		<p>индустриальной модернизации России. Российские реформы в контексте общемирового развития в начале века.</p> <p>Николай II и его ближайшее окружение. Начало правления. Русско-японская война. Революция 1905 – 1907 годов. Манифест 17 октября 1905 года. «Об усовершенствовании государственного порядка». Изменения в государственном строе России после 17 октября 1905 года. Государственная дума в Российской империи. Выборы, состав, деятельность.</p> <p>Основные политические партии и их программы. Сущность третьеиюньской политической системы. Общие направления реформаторской деятельности Столыпина.</p> <p>Россия в Первой мировой войне. Экономическое и политическое положение России в годы войны. Кризис власти. Назревание политического кризиса к концу 1916 г. Февральская революция 1917 г. Отречение Николая II. Образование и состав Петроградского совета. Образование и состав Временного правительства. Складывание двоевластия.</p> <p>Политика Временного правительства. Большевики и их ориентация на развитие революции в условиях двоевластия. Июль 1917 г. Новый политический кризис. Июльская демонстрация и введение военного положения в Петрограде. Образование второго коалиционного правительства во главе с А.Ф. Керенским. Курс большевиков на вооруженный захват власти.</p> <p>Август 1917 г.: кризис в экономике и политике. Мятеж Корнилова. Большевизация Советов. Провозглашение Российской республики.</p> <p>Первая мировая война. Новая фаза европейского капитализма. Версальская система международных отношений.</p> <p>Октябрьское вооруженное восстание 1917 г. Открытие II Всероссийского съезда Советов. Создание Советского государства. Учредительное собрание и его судьба. Формирование однопартийного политического режима. Принятие первой советской Конституции.</p> <p>Гражданская война и иностранная интервенция. Основные этапы и решающие сражения. Экономические, социальные, демографические и политические последствия войны. Экономическая и социальная политика советской власти в годы Гражданской войны. Политика военного коммунизма. Российская эмиграция.</p> <p>Особенности международных отношений в межвоенный период. Лига Наций. Альтернативы</p>

№	Наименование раздела	Содержание раздела
		<p>развития западной цивилизации в 1920 – 1930-х годах.</p> <p>Социально-экономическое развитие Советской России и СССР в 1920-е годы. X съезд РКП(б) и его решения. Промышленное производство в 20-е годы. План ГОЭЛРО и его итоги. Особенности развития сельского хозяйства. Соотношение экономических и командных методов. Причины хлебозаготовительного кризиса конца 20-х годов. Культурная жизнь страны в 1920-е годы.</p> <p>Образование СССР. Внешняя политика. Проекты создания Советского многонационального государства, позиции лидеров (автономизация, федерация, конфедерация). И.В. Сталин, В.И. Ленин. Всесоюзный съезд Советов. Декларация и Договор об образовании Союза ССР. Конституция СССР 1924 г.</p> <p>СССР в 1930-е гг. Мировой экономический кризис 1929 г. Государственно-монополистический капитализм. Приход к власти фашистов в Германии. «Новый курс» Рузвельта. Дискуссия о тоталитаризме в современной научной литературе.</p> <p>Курс на строительство социализма в одной стране и его последствия. 1929 год – год «великого перелома».</p> <p>Социально-экономические преобразования в 30-е годы. Индустриализация в СССР. Первый пятилетний план развития народного хозяйства. Источники, темпы и методы индустриализации. Коллективизация. Курс на форсированную коллективизацию. Политика сплошной коллективизации и раскулачивание. Итоги индустриализации и коллективизации.</p> <p>Государственный аппарат. Конституция 1936 г. Усиление режима личной власти Сталина. Устранение политической оппозиции. Вступление СССР в Лигу Наций. Фашизм и внешняя политика СССР. Война в Испании. Конфликт с Японией.</p> <p>Вторая мировая война: причины, этапы, итоги. СССР в годы Великой Отечественной войны и послевоенного развития: 1941–1953 гг.</p> <p>СССР накануне и в начальный период второй мировой войны. Великая Отечественная война. Нападение фашистской Германии на СССР и начало Великой Отечественной войны. План «Барбаросса». Объективные и субъективные трудности первого этапа войны. Создание Государственного Комитета Оборона (ГКО). Эвакуация населения, материальных и культурных ценностей на восток. Смоленское сражение. Блокада Ленинграда. Операция «Тайфун» и битва за Москву.</p> <p>Окружение и разгром немецко-фашистских войск под Сталинградом. Начало массового изгнания фашистских захватчиков с советской земли зимой</p>



№	Наименование раздела	Содержание раздела
		<p>1943 г. Битва на Курской дуге летом 1943 г. Снятие блокады Ленинграда. Операция «Багратион» и освобождение Белоруссии. Изгнание немецко-фашистских войск с территории СССР. Открытие второго фронта в Европе. Освобождение стран Центральной и Юго-Восточной Европы. Висло-Одерская операция советских войск. Берлинская операция. Безоговорочная капитуляция Германии. Потсдамская конференция, ее решения.</p>
7.	Тема 7. СССР и мир во второй половине XX века.	<p>Социально-экономическое развитие, общественно-политическая жизнь, культура, внешняя политика СССР в послевоенные годы. Переход к мирной жизни. Противоречивость общественной жизни страны. Меры по усилению режима личной власти Сталина. Политические процессы: «Ленинградское дело», «Дело врачей» и их жертвы. XIX съезд ВКП(б) и реформа высших партийных органов. Советский политический режим в последние годы жизни И.В. Сталина. Изменение соотношения сил в мире. Создание НАТО. Образование Совета экономической взаимопомощи. Корейская война 1950 – 1953 гг. и СССР. Международные отношения в послевоенном мире. Крах колониальной системы. Новые международные организации. Трансформация капиталистической экономики. Развитие мировой экономики в 1945 – 1991 годах.</p> <p>Холодная война. Создание социалистического лагеря. Создание организации Варшавского договора. Достижение военного паритета между СССР и США. Договор о нераспространении ядерного оружия. Берлинский, Карибский кризисы и Пражская весна. Советский Союз и страны «третьего мира». Афганская война.</p> <p>Трудности послевоенного переустройства: восстановление хозяйства. Ужесточение политического режима и идеологического контроля. Избрание Н.С. Хрущева первым секретарем ЦК КПСС. «Оттепель». XX съезд КПСС и постановление ЦК КПСС «О преодолении культа личности и его последствий». Реформы и их последствия. Отставка Н.С. Хрущева. СССР в середине 60-х – 80-х годах: нарастание кризисных явлений. «Номенклатура» и «Застой» как явления советской бюрократической системы. «Неосталинизм». Попытки осуществления политических и экономических реформ. Реформы А.Н. Косыгина. Конституция 1977 г. НТР и ее влияние на ход общественного развития. Теневая экономика и ее роль. Диспропорции в структуре единого народнохозяйственного комплекса страны.</p> <p>Советское общество в годы Перестройки: 1985-1991 гг.</p>

№	Наименование раздела	Содержание раздела
		<p>Советский Союз в 1985-1991 гг. Приход к власти М.С. Горбачева. Перестройка и ее последствия. Изменения в государственном механизме СССР. Введение института президентской власти.</p> <p>Углубление противостояния общесоюзного центра и республиканских политических элит. Декларации республик о суверенитете. Провозглашение суверенитета РСФСР. Формирование массовых национальных движений – фронтов. Референдум 1991 года о судьбе Союза и позиция народа. Избрание Б.Н. Ельцина президентом РСФСР. Попытка государственного переворота 1991 г. и ее провал. Распад СССР. Беловежские соглашения. Образование СНГ.</p>
8.	Тема 8. Россия и мир в XXI веке	<p>Многополярный мир в начале XXI века. Глобализация мирового, экономического и культурного пространства. Роль Российской Федерации в современно мировом сообществе. КНР.</p> <p>Становление новой российской государственности. Обновление Конституции РСФСР. Конфликт между президентскими структурами власти и Верховным Советом России. Октябрьские события 1993 г. Ликвидация советской политической системы. Выборы в Парламент Российской Федерации. Принятие Конституции РФ 12 декабря 1993 года.</p> <p>Россия на пути радикальной социально-экономической модернизации. Курс на всемерное развитие частной собственности. Приватизация. Формирование финансово-промышленных групп, банковского и промышленного капитала. Социальные последствия изменений в экономике страны. Социальные конфликты 90-х гг. Избирательные кампании в Государственную Думу 1995, 1999 и 2003 гг. В.В. Путин – второй Президент Российской Федерации. Борьба за укрепление вертикали власти. События в Чечне.</p> <p>Культура в современной России. Поиски новых духовных ориентиров. Пропаганда ценностей западного либерализма. Положение конфессий в России.</p> <p>Внешнеполитическая деятельность в условиях новой геополитической ситуации. Присоединение РФ к программе НАТО «Партнерство во имя мира» и принятие ее в Совет Европы. Расширение НАТО и ЕС на восток и проблема Калининградской области. Проблемы России в международной политике - Югославский вопрос, терроризм и наращивание военных сил США.</p> <p>Модернизация общественно-политических отношений. Социально-экономические отношения в начале XXI в. Региональные и глобальные интересы</p>

№	Наименование раздела	Содержание раздела
		России на современном этапе.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного типа* совпадает с тематикой дисциплины в целом.

### Рекомендуемая тематика *практических занятий*

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины/ модуля	Содержание темы занятия
1.	Особенности становления государственности в России и мире	Социально-экономический и политический строй Киевской Руси по материалам Русской Правды - Социально-экономический и политический строй Древней Руси по материалам Русской Правды. - Происхождение Русской Правды и введение её в научный оборот. - Правовые отношения в Древней Руси по материалам Русской Правды. - Социально-экономические отношения и государственный строй Киевской Руси.
2.	Русские земли в XII - XV веках и европейское Средневековье	Древнерусская и европейская средневековая культура. Средневековая европейская культура. Древнерусская культура в IX – XIII вв. - Характер и особенности древнерусской культуры. - Материальное производство и художественные ремесла. - Литература. Живопись. Архитектура. - Быт и нравы населения.
3.	Россия в XVI – XVII веках в контексте развития европейской цивилизации	Крепостное право на Руси. История законодательства. 1. Начало юридического оформления крепостного права в XV-XVI вв. А) Судебник 1497 г. (история создания Судебника, его структура, авторство, особенности как документа, источники, основные нормы и положения) Б) Судебник 1550 г. (история создания и принятия Судебника, его структура, авторство, особенности как документа, источники, основные нормы и положения) 2. Завершение закрепощения крестьян в XVII в. «Соборное Уложение» 1649 г. (характеристика документа, его структура, авторство) 3. Судебники и Сборное Уложение как источники по истории Российского государства (основные преступления и наказания, судопроизводство, категории населения, роль в процессе оформления крепостного права, понятия «помещик», «Юрьев

		день», «бессрочный сыск беглых крестьян», «заповедные лета», «урочные лета»).
4.	Россия и мир в XVIII – XIX веках	Петровские реформы и европейская модернизация. 1. Предпосылки и причины петровских реформ. 2. Преобразования в области экономики. 3. Военные реформы. 4. Реформы органов управления. 5. Социальная политика. 6. Преобразования в сфере культуры и быта. 7. Итоги и значение политики Петра I.  Реформы 1860–1870-х гг. в России. 1. Отмена крепостного права. 2. Земская и судебная реформы. 3. Реформы в армии. 4. Преобразования в области просвещения (образование, цензура).
5.	Россия (СССР) и мир в первой половине XX века	Россия в годы Первой мировой войны и революции. 1. Причины и предпосылки Гражданской войны в России. 2. Формирование Белого движения. 3. Основные этапы, участники и итоги иностранной интервенции. 4. Основные события и этапы Гражданской войны. 5. Советско-польская война.  Индустриальная модернизация СССР в конце 1920-х – 1930-е годы. - Коллективизация: уроки и итоги - Индустриализация: цели, ход и итоги - Изменения в социальной сфере
6.	СССР и мир во второй половине XX века	Холодная война: причины, этапы, итоги. 1. Предпосылки и причины Холодной войны (план Маршалла, доктрина Трумэна, речь Черчилля в Фултоне, образование социалистических государств в Восточной Европе) 2. Образование военно-политических блоков: НАТО и ОВД 3. Гонка вооружений: основные этапы. 4. «Кризисы» Холодной войны: война в Корее 1951-1953 гг., Берлинский кризис, Карибский кризис и др.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и

воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем.

## 7. Методические рекомендации по видам занятий

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Практические и семинарские занятия.

На практических занятиях с учетом темы занятия выполняется презентация выполненных заданий в рамках групповых предпринимательских проектов, консультации преподавателя по совершенствованию содержания, а также проверка правильности выполненных заданий.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий, а также выполнение заданий по темам в рамках индивидуальных и групповых проектов.

### *Тематика самостоятельных работ*

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины/ модуля	Тематика самостоятельных работ
1.	Основы методологии исторической науки. Древнейшие цивилизации человечества	- основные этапы развития исторической науки - факторы и теории исторического процесса - древние цивилизации Востока
2.	Особенности становления государственности в России и мире	- территория современной России в древности - цивилизации Востока и Запада в V-XV вв.
3.	Русские земли в XII - XV веках и европейское Средневековье	- характерные черты европейской цивилизации в период Средневековья
4.	Россия в XVI – XVII веках в контексте развития европейской цивилизации	- Европа в период раннего Нового время - Смутное время в России
5.	Россия и мир в XVIII – XIX веках	- Европейское Просвещение - Великая Французская революция
6.	Россия (СССР) и мир в первой	- международные отношения в межвоенный

	половине XX века	период
7.	СССР и мир во второй половине XX века	- духовное развитие СССР в 1985 – 1991 гг.
8.	Россия и мир в XXI веке	- глобализация в современном мире

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Основы методологии исторической науки. Древнейшие цивилизации человечества	УК-6	Устный опрос, тест, онлайн-курс
Тема 2. Особенности становления государственности в России и мире	УК-6	Устный опрос, тест
Тема 3. Русские земли в XII - XV веках и европейское Средневековье	УК-6	Устный опрос, тест
Тема 4. Россия в XVI – XVII веках в контексте развития европейской цивилизации	УК-6	Устный опрос, тест
Тема 5. Россия и мир в XVIII – XIX веках	УК-6	Устный опрос, тест
Тема 6. Россия (СССР) и мир в первой половине XX века	УК-6	Устный опрос, тест
Тема 7. СССР и мир во второй половине XX века.	УК-6	Устный опрос, тест
Тема 8. Россия и мир в XXI веке	УК-6	Устный опрос, тест

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика процедуры оценивания компетенций	Представление оценочного средства в фонде
1	Устный опрос	Устный опрос по основным терминам может проводиться в начале/конце	Вопросы по темам

		лекционного или семинарского занятия в течение 15-20 мин. Либо устный опрос проводится в течение всего семинарского занятия по заранее выданной тематике. Выбранный преподавателем студент может отвечать с места либо у доски.	практических занятий
2	Онлайн-курс	Осуществляется дистанционно на образовательном портале. Применение онлайн-курса определяется преподавателем	Курс размещен на российской образовательной платформе Stepik
3	Тест	Проводится на семинарских занятиях или вне аудитории. Позволяет оценить уровень знаний студентами теоретического материала по дисциплине. Осуществляется дистанционно на университетском портале тестирования или на образовательной платформе Moodle. Количество вопросов в каждом варианте определяется преподавателем. Отведенное время на подготовку определяет преподаватель.	Фонд тестовых заданий на университетском портале тестирования и на образовательной платформе Moodle
4	Зачет / экзамен	Проводятся в заданный срок, согласно графику учебного процесса. При выставлении оценок учитывается уровень приобретенных компетенций студента.	Комплект вопросов к зачету / экзамену, работа на практических занятиях.

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

### Тестовые задания

Целью тестирования является закрепление, углубление и систематизация знаний студентов, полученных на лекциях и в процессе самостоятельной работы; проведение тестирования позволяет ускорить контроль за усвоением знаний и объективизировать процедуру оценки знаний студента.

### Раздел 1. История как наука

<i>Тип задания</i>	<i>Текст вопроса</i>	<i>Варианты ответов</i>	<i>Правильные ответы</i>			
Single Selection	Основной функцией исторической науки является:	<table border="1"> <tr> <td>Изучение прошлого</td> </tr> <tr> <td>Построение перспективных моделей развития общества.</td> </tr> <tr> <td>Хранение и классификация письменных исторических источников.</td> </tr> </table>	Изучение прошлого	Построение перспективных моделей развития общества.	Хранение и классификация письменных исторических источников.	1
Изучение прошлого						
Построение перспективных моделей развития общества.						
Хранение и классификация письменных исторических источников.						

		Разработка научных методов для гуманитарных дисциплин.					
Single Selection	Познавательная функция исторического знания заключается в:	<table border="1"> <tr> <td>Формировании гражданских, нравственных ценностей и качеств</td> </tr> <tr> <td>Идентификации общества, личности</td> </tr> <tr> <td>Выработке научно обоснованного политического курса</td> </tr> <tr> <td>Выявлении закономерностей исторического развития</td> </tr> </table>	Формировании гражданских, нравственных ценностей и качеств	Идентификации общества, личности	Выработке научно обоснованного политического курса	Выявлении закономерностей исторического развития	4
Формировании гражданских, нравственных ценностей и качеств							
Идентификации общества, личности							
Выработке научно обоснованного политического курса							
Выявлении закономерностей исторического развития							
Single Selection	Сравнительный метод в исторической науке позволяет:	<table border="1"> <tr> <td>Выявлять исторические законы</td> </tr> <tr> <td>Предсказывать будущее</td> </tr> <tr> <td>Пересматривать историю</td> </tr> </table>	Выявлять исторические законы	Предсказывать будущее	Пересматривать историю	1	
Выявлять исторические законы							
Предсказывать будущее							
Пересматривать историю							
Short Answer	Кого называют «отцом истории»?		Геродот				
Short Answer	Как называют главный метод исторической науки?		Историзм				
Short Answer	Автор «Истории государства Российского»?		Карамзин				
Short Answer	Название теории происхождения древнерусского государства М.В. Ломоносова		Антинорманизм				
Single Selection	Метод, рассматривающий исторические процессы в их развитии, взаимодействии и взаимовлиянии	<table border="1"> <tr> <td>исторический</td> </tr> <tr> <td>хронологический</td> </tr> <tr> <td>диалектический</td> </tr> <tr> <td>ретроспективный</td> </tr> </table>	исторический	хронологический	диалектический	ретроспективный	1
исторический							
хронологический							
диалектический							
ретроспективный							
Single Selection	Принцип исторической науки, требующий рассматривать исторический процесс таким, каким он был в действительности, а не таким, каким бы нам хотелось	<table border="1"> <tr> <td>историзма</td> </tr> <tr> <td>объективности</td> </tr> <tr> <td>социального подхода</td> </tr> <tr> <td>диалектический</td> </tr> </table>	историзма	объективности	социального подхода	диалектический	2
историзма							
объективности							
социального подхода							
диалектический							
Single Selection	Подход к исследованию исторических процессов, в основе которого лежит взаимодействие и взаимовлияние производительных сил, производственных отношений и классовой борьбы	<table border="1"> <tr> <td>исторический</td> </tr> <tr> <td>логический</td> </tr> <tr> <td>формационный</td> </tr> <tr> <td>цивилизационный</td> </tr> </table>	исторический	логический	формационный	цивилизационный	3
исторический							
логический							
формационный							
цивилизационный							
Single Selection	Принцип объективности в исторической науке подразумевает изучение исторической реальности	<table border="1"> <tr> <td>с точки зрения интересов определённого государства</td> </tr> <tr> <td>в соответствии с интересами одного социального слоя</td> </tr> <tr> <td>независимость от каких-либо</td> </tr> </table>	с точки зрения интересов определённого государства	в соответствии с интересами одного социального слоя	независимость от каких-либо	3	
с точки зрения интересов определённого государства							
в соответствии с интересами одного социального слоя							
независимость от каких-либо							



		установок и пристрастий	
		сообразность политической конъюнктуры текущего момента	
Multiple Selection	К вспомогательным историческим дисциплинам относятся:	сфрагистика	1,2
		палеография	
		криптография	
		мемуаристка	

## Раздел 2. История России и мира в период древности и Средневековья.

<i>Тип задания</i>	<i>Текст вопроса</i>	<i>Варианты ответов</i>	<i>Правильные ответы</i>
SingleSelection	Полюдье это	сбор дани, осуществляемый князем и дружиной во время объезда покорённых территорий Смотр древнерусского войска места, где приносились жертвы богам Места для сбора дани	1
SingleSelection	Что из перечисленного является причиной раздробленности древнерусских земель?	Пресечение династии Рюриковичей Наличие сильной великокняжеской власти Отсутствие тесных экономических связей между княжествами усиление внешнеполитической опасности	3
SingleSelection	Какое из перечисленных событий относится к правлению Ярослава Мудрого?	Крещение Руси Создание Русской правды Разгром Хазарского каганата Битва на Калке	2
SingleSelection	К заслугам княгини Ольги относится	Введение уроков и погостов Строительство Софийского собора в Киеве Объединение Киева и Новгорода в единое государство Проведение религиозной реформы	1
SingleSelection	Что из перечисленного свидетельствует о том, что распад Древней Руси не был полным?	Действие «Русской правды» Междоусобные войны Сохранение торговых связей Правление Рюриковичей	1
SingleSelection	Кто из перечисленных князей правил позже?	Ярослав Мудрый Владимир Мономах Андрей Боголюбский Всеволод Большое гнездо	4
Comparison	Соотнесите даты и события	862 Крещение Руси 882 Объединение Киева и Новгорода 988 Призвание варягов на Русь 1097 Любечский съезд	1-3,2-2,3-1,4-4

Comparison	Соотнесите имена великих князей и события	Разгром Хазарского каганата	Владимир Святославович	1-2,2-3,3-4,4-1
		Борьба с печенегами	Святослав Игоревич	
		Расправа с древлянами	Ярослав Мудрый	
		Крещение Руси	Ольга	
Comparison	Соотнесите имена и даты	1238	Битва на р. Калка	1-2,2-1,3-4,4-3
		1223	Битва на р. Сить	
		1240	Ледовое побоище	
		1242	Взятие монголами Киева	
Comparison	Соотнесите события и даты	1648	Переяславская Рада	1-2,2-3,3-4,4-1
		1649	Соляной бунт	
		1662	Соборное Уложение	
		1654	Медный бунт	
SingleSelecti on	Какое событие произошло позже других?	Подвиг Ивана Сусанина		3
		Изгнание из Москвы поляков народным ополчением		
		Соляной бунт		
		Избрание на царство Михаила Романова		
SingleSelecti on	Что из перечисленного является одной из причин Смуты?	Династический кризис		1
		Поражение в Ливонской войне		
		Объявление Россией войны Польше		
		Движение Ивана Болотникова		
SingleSelecti on	Что из перечисленного произошло позже?	Избрание Романовых на престол		4
		Смоленская война		
		Присоединение Левобережной Украины		
		Вступление Священную лигу		
SingleSelecti on	В период нахождения у власти какого правителя было открыто Славяно-греко-латинское училище?	Иван Грозный		3
		Михаил Романов		
		Софья Алексеевна		
		Борис Годунов		
SingleSelecti on	Что из перечисленного стало результатом церковной реформы середины XVII в.?	Появление нестяжателей		4
		Появление иосифлян		
		Появление ереси стригольников		
		Появление старообрядцев		
SingleSelecti on	Основным портом в России, через которой шла торговля с Европой в XVI в. был	Азов		2
		Архангельск		
		Астрахань		
		Санкт-Петербург		

### Раздел 3. Отечественная и мировая история в период Нового и Новейшего времени.

Тип задания	Текст вопроса	Варианты ответов	Правильные ответы
-------------	---------------	------------------	-------------------

SingleSelecti on	Какая из перечисленных реформ была осуществлена Петром I	Открытие первого университета		2
		Уничтожение патриаршества		
		Учреждение Верховного тайного совета		
		Открытие Академии художеств		
SingleSelecti on	Какое из сражений произошло раньше?	Гангутская битва		4
		Взятие Измаила		
		Битва при Гросс-Егерсдорфе		
		Полтавская битва		
SingleSelecti on	Что из перечисленного относится к результатам реформ Петра I?	Создание новых отраслей промышленности		1
		Улучшение положения крепостных крестьян		
		Превращение дворянства в привилегированное сословие		
		Утрата позиций на международной арене		
SingleSelecti on	Противником России в Северной войне была	Пруссия		2
		Швеция		
		Речь Посполитая		
		Дания		
SingleSelecti on	Что из перечисленного относится к реформам Петра I?	Введение подушной подати		1
		Секуляризация церковных земель		
		Генеральное межевание земель		
		Жалованная грамота дворянству		
Comparison	Соотнесите даты и события	1700 - 1721	Русско-турецкая война	1-2,2-4,4-1,3-3
		1756 - 1763	Северная война	
		1773 - 1775	Восстание Е. Пугачева	
		1768 - 1774	Семилетняя война	
Comparison	Соотнесите имена и события	Петр I	Открытие университета	1-2,2-3,3-4,4-1
		Екатерина II	Принятие табели о рангах	
		Анна Иоанновна	Создание Уложенной комиссии	
		Елизавета Петровна	Отказ принять кондиции	
Comparison	Соотнесите имена и события	Михаил Ломоносов	Сподвижник Петра Великого	1-2,2-4,3-3,4-1
		Александр Радищев	Автор антинорманнской теории	
		Василий Татищев	Автор первого труда по истории России	
		Феофан Прокопович	Автор «Путешествия из Петербурга в Москву»	
Comparison	Соотнесите термины и понятия	протекционизм	Форма правления, при которой вся власть принадлежит монарху	1-3,2-4,3-1,4-2
		рекрутчина	Изъятие материальных и земельных богатств у церкви	
		Абсолютизм	Экономическая политика, направленная на защиту национальной промышленности	

		секуляризация	Проведение регулярных наборов населения в постоянную армию	
Comparison	Соотнесите даты и события	1803	Восстание декабристов	1-2,2-1,3-4,4-3
		1825	Указ о вольных хлебопашцах	
		1861	Создание Государственного совета	
		1810	Отмена крепостного права	
Comparison	Соотнесите имена современников	Александр I	А.М. Горчаков	1-2,2-3,3-1,4-4
		Николай I	М.М. Сперанский	
		Александр II	Н.Х. Бенкендорф	
		Александр III	К.П. Победоносцев	
Comparison	Соотнесите события	Бородино	Отечественная война 1812	1-1,2-3,3-2,4-4
		Оборона Шипки	Крымская война	
		Оборона Севастополя	Русско-турецкая война 1877 - 1878	
		Присоединение Финляндии	Русско-шведская война 1807 – 1808 гг.	
SingleSelecti on	Первым главой советского правительства являлся	В.И. Ленин		1
		И.В. Сталин		
		Рыков		
		Л.Д. Троцкий		
SingleSelecti on	Москва стала столицей советской России в	1918 г.		1
		1922 г.		
		1917 г.		
		1934 г.		
SingleSelecti on	Что из перечисленного относится к политике военного коммунизма?	Запрет на ведение частной торговли		1
		Разрешение применения наемного труда		
		Разрешение аренды земли		
		Создание бирж труда		
SingleSelecti on	Какое из перечисленных событий произошло раньше?	Заключение Брестского мира		2
		Принятие декрета о земле		
		Образование СССР		
		Вхождение СССР в Лигу наций		
SingleSelecti on	Какое из перечисленных событий произошло позже?	Заключение пакта о ненападении с Германией		1
		Принятие первой конституции СССР		
		Образование СНК		
		Вступление СССР в Лигу наций		

### Критерии и шкала оценивания компетенций

При оценивании степени усвоения компетенций путем проведения тестирования используется следующая шкала:

– менее 50 % правильных ответов – неудовлетворительно (недостаточный уровень освоения компетенции);

– 50 – 69 % правильных ответов – удовлетворительно (пороговый уровень освоения компетенции);

– 70 – 85 % правильных ответов – хорошо (продвинутый уровень освоения компетенции);

– 86 – 100 % правильных ответов – отлично (высокий уровень освоения компетенции).

### **Примеры вопросов для устного опроса**

#### **Раздел 2. История России и мира в период древности и Средневековья.**

1. Особенности становления государственности в мировой истории.
2. Роль мировых религий в истории.
3. Древнерусское законодательство: история и особенности.
4. Особенности древнерусской и средневековой европейской культуры.
5. Причины введения, основные этапы и значение крепостного права в России.
6. Истоки и особенности модернизации в России в XVII веке.

#### **Раздел 3. Отечественная и мировая история в период Нового и Новейшего времени.**

1. Особенности российской и европейской модернизации в XVIII веке.
2. Причины, сущность и значение «Восточного вопроса» в международных отношениях XVIII – XIX веков.
3. Причины, особенности и значение «Великих реформ» в России в 1860-х – 1870-х годов.
4. Особенности национального вопроса в Российской империи.
5. Причины и итоги участия России в Первой мировой войне.
6. Особенности российских революций 1917 года.
7. Особенности социально-экономического развития СССР в 1920-х – 1930-х годах.
8. Истоки и уроки Холодной войны.
9. Основные кризисы Холодной войны.

### **Критерии и шкала оценивания компетенций**

При оценивании степени усвоения компетенций путем проведения устного опроса используется следующая шкала:

– менее 50 % правильных ответов – неудовлетворительно (недостаточный уровень освоения компетенции);

– 50 – 69 % правильных ответов – удовлетворительно (пороговый уровень освоения компетенции);

– 70 – 85 % правильных ответов – хорошо (продвинутый уровень освоения компетенции);

– 86 – 100 % правильных ответов – отлично (высокий уровень освоения компетенции).

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

Промежуточной формой контроля является зачет или экзамен. По итогам зачета выставляется оценка по шкале порядка: «зачтено», «не зачтено»; по итогам экзамена – «неудовлетворительно», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично». Зачет / экзамен по дисциплине служит для оценки работы студента в течение семестра и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умение синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач. Зачет / экзамен может выставляться по результатам аттестации всех блоков модуля или по вопросам для зачета. Форма проведения зачета / экзамена должна быть доведена до студентов.

Вопросы предполагают контроль общих методических знаний и умений, способность студентов проиллюстрировать их примерами, индивидуальными материалами, составленными студентами в течение курса. Каждый студент имеет право воспользоваться лекционными материалами и методическими разработками.

#### Примерные вопросы к зачету / экзамену:

1. Проблемы методологии истории.
2. Древнейшие цивилизации человечества.
3. Особенности Древнерусской государственности.
4. Феномен политической раздробленности. Удельная Русь.
5. Образование монгольской империи и борьба Руси за независимость в XIII в.
6. Образование Российского централизованного государства.
7. Колонизация России и Великие географические открытия.
8. Россия в XVI–XVII вв. “Смута”.
9. Российское государство в XVII в.
10. Россия и мир на рубеже XVII–XVIII вв.
11. Россия в первой четверти XVIII столетия.
12. Россия во второй четверти XVIII в.
13. Просвещенный абсолютизм в Европе и России.
14. Внешняя политика России во второй половине XVIII в.
15. Европа в эпоху наполеоновских войн.
16. Либеральные реформы Александра I.
17. Отечественная война 1812 г. и последствия победы над наполеоновской Францией для России.
18. Декабристы.
19. Самодержавие Николая I.
20. Восточный вопрос в международных отношениях в XIX в.
21. Общественная мысль конца 30-40-х гг. о путях исторического развития России.
22. Крымская война.
23. Падение крепостного права в России.
24. Реформы в России в 60-70-х гг. XIX в.
25. Общественное движение в пореформенной России.
26. Внутренняя политика самодержавия в 80-е гг. XIX – начале XX в.
27. Россия и мир в начале XX века: особенности развития.
28. Революция 1905–1907 гг. и Третьеиюньская монархия.
29. Мир и Россия накануне и в годы первой мировой войны.
30. Февральская буржуазно-демократическая революция.

31. Октябрьское вооружённое восстание и установление советской власти в стране.
32. Версальский мирный договор и послевоенный мир.
33. Гражданская война в России и иностранная военная интервенция.
34. Становление советского государства.
35. Форсированная индустриализация.
36. Сталинский “великий перелом” 1929 г.
37. Международные отношения между двумя мировыми войнами.
38. Вторая мировая война: причины, этапы и итоги.
39. Великая отечественная война: этапы и итоги.
40. Страна в 1950-е – первой половине 1960-х гг.
41. СССР в эпоху 1960-х – 1980-х гг.
42. Советское общество в годы перестройки (1985–1991).
43. Внешняя политика Советского Союза в годы перестройки.
44. Распад СССР.
45. Изменение политического и социально-экономического строя в 1991–1993 гг.
46. Особенности развития России на рубеже XX–XXI вв.
47. Территория и население России с древности до наших дней.
48. Основные теории происхождения государства.
49. Древнейшие культуры Северной Евразии.
50. Международные отношения в послевоенном мире.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	90-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельн	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		79-89

	ости и инициативы				
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		68-78
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 67

## 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

### Основная литература

1. Земцов, Б. Н. История России : учебник / Б. Н. Земцов, А. В. Шубин, И. Н. Данилевский. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 1 on-line, 584 с. - (Высшее образование - бакалавриат). - Режим доступа: по подписке. Текст : электронный.
2. Мунчаев, Ш. М. История России : учебник / Ш. М. Мунчаев. - 7-е изд., перераб. и доп. - Москва : НОРМА : ИНФРА-М, 2020. - 1 on-line, 512 с. - (Высшее образование - бакалавриат). - Режим доступа: по подписке. Текст : электронный.
3. Оришев, А. Б. История: от древних цивилизаций до конца XX века : учебник / А. Б. Оришев, В. Н. Тарасенко. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2022. - 1 on-line, 276 с. - (Высшее образование). Режим доступа: по подписке. Текст : электронный.

### Дополнительная литература

1. История России XX – начала XXI в. [Электронный ресурс]: учеб. для акад. бакалавриата / С. А. Саркисян [и др.]; под ред. Д. О. Чуракова, С. А. Саркисяна, 2015. - 1 on-line, 336 с. Электр книга.
2. История России : учебное пособие для вузов : в 4 т. / М. Ю. Мягков, Н. А. Могилевский, Н. А. Копылов, О. Г. Обичкин. - Москва : Аспект-Пресс. Режим доступа: по подписке. Текст : электронный. Т. 4 : 1945 - 2000 годы. - 2020. - 1 on-line, 252 с.
3. История России XVIII — начала XX века : учебник / М. Ю. Лачаева, Л. М. Ляшенко, В. Е. Воронин, А. П. Синелобов ; под ред. М. Ю. Лачаевой. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 1 on-line, 648 с. - (Высшее образование - бакалавриат). Режим доступа: по подписке. Текст : электронный.
4. Шестаков, Ю. А. История : учебное пособие / Ю. А. Шестаков. - Москва : ИНФРА-М : РИОР, 2020. - 1 on-line, 248 с. - (Высшее образование). Режим доступа: по подписке. Текст : электронный.

### Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

Наименование темы, в соответствии с тематическим планом	Наименование темы (задания) для самостоятельной работы	Название учебно-методической литературы для самостоятельной работы
Основы методологии исторической науки. Древнейшие цивилизации человечества	- основные этапы развития исторической науки - факторы и теории исторического процесса	Зуев М. Н. История России [Электронный ресурс]: учеб. и практикум для приклад. бакалавриата / М. Н. Зуев, 2019. - 1 on-line, 545 с. Электр. Книга. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС Юрайт Всемирная история [Электронный ресурс]: в 2 ч.



	- древние цивилизации Востока	: учеб. для acad. бакалавриата/ под ред. Г. Н. Питулько. - Москва: Юрайт, 2019 - 2019. - (Бакалавр. Академический курс). - Лицензия до 31.12.2019. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС Юрайт.
Особенности становления государственности в России и мире	- территория современной России в древности - цивилизации Востока и Запада в V-XV вв.	Зуев М. Н. История России [Электронный ресурс]: учеб. и практикум для приклад. бакалавриата / М. Н. Зуев, 2019. - 1 on-line, 545 с. Электр. Книга. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС Юрайт Всемирная история [Электронный ресурс]: в 2 ч. : учеб. для acad. бакалавриата/ под ред. Г. Н. Питулько. - Москва: Юрайт, 2019 - 2019. - (Бакалавр. Академический курс). - Лицензия до 31.12.2019. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС Юрайт.
Русские земли в XII - XV веках и европейское Средневековье	- характерные черты европейской цивилизации в период Средневековья	Зуев М. Н. История России [Электронный ресурс]: учеб. и практикум для приклад. бакалавриата / М. Н. Зуев, 2019. - 1 on-line, 545 с. Электр. Книга. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС Юрайт Всемирная история [Электронный ресурс]: в 2 ч. : учеб. для acad. бакалавриата/ под ред. Г. Н. Питулько. - Москва: Юрайт, 2019 - 2019. - (Бакалавр. Академический курс). - Лицензия до 31.12.2019. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС Юрайт.
Россия в XVI – XVII веках в контексте развития европейской цивилизации	- Европа в период раннего Нового время - Смутное время в России	Зуев М. Н. История России [Электронный ресурс]: учеб. и практикум для приклад. бакалавриата / М. Н. Зуев, 2019. - 1 on-line, 545 с. Электр. Книга. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС Юрайт Всемирная история [Электронный ресурс]: в 2 ч. : учеб. для acad. бакалавриата/ под ред. Г. Н. Питулько. - Москва: Юрайт, 2019 - 2019. - (Бакалавр. Академический курс). - Лицензия до 31.12.2019. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС Юрайт.
Россия и мир в XVIII – XIX веках	- Европейское Просвещение - Великая Французская революция	Зуев М. Н. История России [Электронный ресурс]: учеб. и практикум для приклад. бакалавриата / М. Н. Зуев, 2019. - 1 on-line, 545 с. Электр. Книга. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС Юрайт Всемирная история [Электронный ресурс]: в 2 ч. : учеб. для acad. бакалавриата/ под ред. Г. Н. Питулько. - Москва: Юрайт, 2019 - 2019. - (Бакалавр. Академический курс). - Лицензия до 31.12.2019. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС Юрайт.
Россия (СССР) и мир в первой половине XX века	- международные отношения в межвоенный период	История России XX- начала XXI в. [Электронный ресурс]: учеб. для acad. бакалавриата / С. А. Саркисян [и др.]; под ред. Д. О. Чуракова, С. А. Саркисяна, 2015. - 1 on-line, 336 с. Электр книга. История России XX - начала XXI века [Электронный ресурс]: в 2 т. : учеб. для acad.

		бакалавриата/ под ред. Д. О. Чуракова. - 2-е изд., перераб. и доп.. - Москва: Юрайт, 2019 - 2019. - Лицензия до 31.12.2019. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС Юрайт.
СССР и мир во второй половине XX века	- духовное развитие СССР в 1985 – 1991 гг.	История России XX- начала XXI в. [Электронный ресурс]: учеб. для акад. бакалавриата / С. А. Саркисян [и др.]; под ред. Д. О. Чуракова, С. А. Саркисяна, 2015. - 1 on-line, 336 с. Электр книга. История России XX - начала XXI века [Электронный ресурс]: в 2 т. : учеб. для акад. бакалавриата/ под ред. Д. О. Чуракова. - 2-е изд., перераб. и доп.. - Москва: Юрайт, 2019 - 2019. - Лицензия до 31.12.2019. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС Юрайт.
Россия и мир в XXI веке	- глобализация в современном мире	История России XX- начала XXI в. [Электронный ресурс]: учеб. для акад. бакалавриата / С. А. Саркисян [и др.]; под ред. Д. О. Чуракова, С. А. Саркисяна, 2015. - 1 on-line, 336 с. Электр книга. История России XX - начала XXI века [Электронный ресурс]: в 2 т. : учеб. для акад. бакалавриата/ под ред. Д. О. Чуракова. - 2-е изд., перераб. и доп.. - Москва: Юрайт, 2019 - 2019. - Лицензия до 31.12.2019. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС Юрайт.

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- «Национальная электронная библиотека» (<http://xn--90ax2c.xn--p1ai/>).
- ЭБС Кантиана (<http://lib.kantiana.ru/irbis/standart/ELIB>).
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (<http://elibrary.ru/defaultx.asp>).
- ЭБС «Лань» (<http://e.lanbook.com/>).
- Президентская библиотека: <https://www.prlib.ru/catalog/53992>
- Научная электронная библиотека Киберленинка <https://cyberleninka.ru/>

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

##### **Перечень программного обеспечения**

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
  - установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

#### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт физико-математических наук и информационных технологий

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Модуль информационно-технологический»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: « Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

## Лист согласования

**Составитель:** Марков Андрей Витальевич, ассистент института физико-математических наук и информационных технологий

Рабочая программа утверждена на заседании учебно-методического совета института физико-математических наук и информационных технологий

Протокол № 01/22 от «01» февраля 2022 г.

Председатель учебно-методического  
совета института физико-  
математических наук и информационных  
технологий

Первый заместитель директора  
ИФМНиИТ, к. ф.-м. н., доцент

Шпилевой А. А

Ведущий менеджер

Е.П.Ставицкая

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Модуль информационно-технологический».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Модуль информационно-технологический»

Целью дисциплины является приобретение базовых знаний по вопросам программирования web - ресурсов на основе современных web - технологий.

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

Код компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	Результаты обучения по дисциплине
УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК.6.1. Определяет свои личные ресурсы, возможности и ограничения для достижения поставленной цели.  УК.6.2. Создает и достраивает индивидуальную траекторию саморазвития при получении основного и дополнительного образования.  УК.6.3. Умеет обобщать и транслировать свои индивидуальные достижения на пути реализации задач саморазвития; умеет рационально распределять временные и информационные ресурсы.	<b>Знать</b> основные принципы разработки web - ресурсов. <b>Уметь</b> создавать современные web - ресурсы. <b>Владеть</b> практическими навыками программирования web - ресурсов на основе современных web - технологий

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Модуль информационно-технологический» представляет собой дисциплину части, формируемой участниками образовательных отношений блока дисциплин подготовки студентов.

## 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

## 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Раздел 1. Основы HTML5.	<p><u>Тема 1.1. Основы HTML. Простые теги.</u> Изучение основных правил (иерархия, порядок, адекватность), общей структуры страницы и тегов, типов атрибутов в HTML. Какие теги входят в простые теги. Их написание на HTML документе и цели существования, отображение на веб-странице.</p> <p><u>Тема 1.2. Сложные теги. Таблица.</u> Какие теги входят в сложные теги. Их написание на HTML документе и цели существования, просмотр структуры, а также отображения на веб-странице. Создание таблицы на веб-страницах, изучение его структуры, а также дополнительных тегов, которые входят в таблицу, написание атрибутов и просмотр на веб-страницах.</p>
2	Раздел 2. Основы CSS3.	<p><u>Тема 2.1. Основы CSS. Обтекание и позиция.</u> Типы и структуры селекторов. Построения таблицы стилей. Использование иерархичности в таблице стилей. Адекватность написания. Понятия обтекания и позиции. Изучение обтеканий слева и справа. Рассмотрение на веб-странице, после добавления свойств обтеканий. Виды позиций и их особенности. Взаимодействия позиции с обтеканиями. Особенность перемещения блока при позициях: fixed, absolute и relative.</p> <p><u>Тема 2.2. Цвет. Background. Градиент.</u> Особенности цвета в цифровом пространстве. Способы задания их в CSS3.</p>



		<p>Понимание свойства color. Понятие background'a. Особенности CSS3 в изменениях background'a. Отображение на странице. Понятие градиента в HTML5 и CSS3. Виды градиентов. Возможности каждого градиента. Просмотр градиентов на веб-странице.</p>
		<p><u>Тема 2.3. Шрифты. Структура тега.</u> Способы измерений тегов с помощью CSS3. Размер шрифтов, семейство, курсив, полужирность, представление строчных букв. Изменения текста с помощью оформления (подчеркивания, зачеркивания и надчеркивания), абзацный отступ, регистра, теней и горизонтального выравнивания. Структуры тегов. Особенности элементов структуры тегов, и их написания в CSS3. Дополнительные свойства для преобразования структуры тегов.</p>
		<p><u>Тема 2.4. Overflow. Display.</u> <u>Псевдоэлементы.</u> Изучение свойств overflow. Виды значений display. Значения display тегов по умолчанию. Рассмотрения изменения тегов при других значений. Определение псевдоэлементов. Написание их в таблице стилей. Особенности каждого псевдоэлемента.</p>
3	Раздел 3. Теги, связанные с поисковые системами и скриптами. Псевдоклассы.	<p><u>Тема 3.1. Исполняемые теги.</u> <u>Псевдоклассы.</u> Теги входящие в исполняемые теги. Зависимость от значений атрибута type в теге input. Атрибуты тегов a, textarea, canvas, select, input. Определение псевдоклассов. Написание их в таблице стилей. Особенности основных псевдоклассов.</p>
		<p><u>Тема 3.2. Теги контейнера head.</u> Понятие тегов, написанных в контейнере head. Взаимодействия их с поисковыми системами. Рассмотрение атрибутов тегов и их значения.</p>

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1. Основы HTML. Простые теги.

Тема 2. Сложные теги. Таблица.

- Тема 3. Основы CSS. Обтекание и позиция.
- Тема 4. Цвет. Background. Градиент.
- Тема 5. Шрифты. Структура тега.
- Тема 6. Overflow. Display. Псевдоэлементы.
- Тема 7. Исполняемые теги. Псевдоклассы.
- Тема 8. Теги контейнера head.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

1. Построение HTML документа с помощью простых тегов.
2. Построение HTML документа с помощью сложных тегов.
3. Верстка веб-страницы с помощью свойств обтеканий и позиций.
4. Построение блоков с прекращиванием цвета текста с помощью таблицы стилей, создание градиентов.
5. Преобразование текста и построение фиксированных размеров блоков.
6. Добавление ползунков и псевдоэлементов. Изменения показа тега на веб-странице.
7. Верстка веб-сайта с тремя веб-страницами.

Требования к самостоятельной работе студентов:

1. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по пройденным темам.
2. Выполнение домашнего лабораторного задания, предусматривающего выполнение задания, выданного на практических занятиях, по изученным темам.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Раздел 1. Основы HTML5.	УК-6	Выполнение лабораторных работ. Устный опрос.
Раздел 2. Основы CSS3.	УК-6	Выполнение лабораторных работ. Устный опрос.
Раздел 3. Теги, связанные с поисковые системами и скриптами. Псевдоклассы.	УК-6	Выполнение лабораторных работ. Устный опрос.

## **8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности процессе текущего контроля**

Примерные вопросы для устного опроса:

### **РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ HTML5.**

#### **Тема 1.1. Основы HTML. Простые теги.**

1. Основные правила построения HTML документа.
2. Общее построение тегов и атрибутов.
3. Определение тегов входящие в простые теги.

#### **Тема 1.2. Сложные теги. Таблица.**

4. Определение тегов входящие в сложные теги.
5. Атрибуты тегов video, audio, ul, ol.
6. Общая структура таблицы.
7. Атрибуты таблицы и его составных тегов.

### **РАЗДЕЛ 2. ОСНОВЫ CSS3.**

#### **Тема 2.1. Основы CSS. Обтекание и позиция.**

1. Общая структура построение таблицы стилей.
2. Определения селектора и способы задания их.
3. Смысл значений обтеканий на веб-странице.
4. Виды позиций.
5. Функциональность видов позиций.
6. Правило работы с сдвигами блока.

#### **Тема 2.2. Цвет. Background. Градиент.**

7. Способы задания цвета через CSS3
8. Название свойства, изменяющиеся цвет текста.
9. Способы задания background'a.
10. Виды градиентов.

#### **Тема 2.3. Шрифты. Структура тега.**

11. Основные измерения размеров в CSS3.
12. Способы задания шрифтов.
13. Структура тегов.
14. Определения элементов структуры тегов.

#### **Тема 2.4. Overflow. Display. Псевдоэлементы.**

15. Какое значение лучше использовать в свойствах overflow?
16. Виды display.
17. Назвать псевдоэлементы и функциональность.

### **РАЗДЕЛ 3. ТЕГИ, СВЯЗАННЫЕ С ПОИСКОВЫЕ СИСТЕМАМИ И СКРИПТАМИ. ПСЕВДОКЛАССЫ.**

#### **Тема 3.1. Исполняемые теги. Псевдоклассы.**

1. Исполняемые теги.
2. Типы input.
3. Объяснение работы nth-child.
4. Псевдоэлементы.

#### **Тема 3.2. Теги контейнера head.**

5. Теги контейнера head.
6. Работа description.
7. Виды значений атрибута target у тега base.

## Типовые задания для лабораторных работ:

### **Лабораторная работа №1. Построение HTML документа с помощью простых тегов.**

- Разместить на созданном сайте взятое из интернета любое стихотворение (указать название и автора произведения в виде заголовков).
- Указать ссылку на источник.
- Вставить изображение, подходящее к содержанию стихотворения.
- Написать информацию об авторе стихотворения в теге fieldset, находящиеся в скрывающем теге details с названием.

### **Лабораторная работа №2. Построение HTML документа с помощью сложных тегов.**

Выбрать любую тематику (озаглавьте ее), для которой должны выполняться задачи:

- Написать промаркированный или пронумерованный список с несколькими определениями с помощью тройки элементов <dl>, <dt>, <dd>.
- Показать аудиозапись или видео (атрибут poster обязателен).
- Создать таблицу с названием, которая имеет не менее трех столбцов. Указать название разделов столбцов, выровнять по центру элементы таблицы как по вертикали, так и по горизонтали. Толщина рамки таблицы должна равняться 3.

### **Лабораторная работа №3. Верстка веб-страницы с помощью свойств обтеканий и позиций.**

Создать страницу, в которой нужно:

- Разместить два блока с фиксированной позицией вверху страницы, при этом имея свойство обтекания по правой стороне.
- Разместить три блока под фиксированными блоками, при этом имея обтекание по левой стороне, а еще разместить подвал страницы.
- Каждый блок и подвал должен содержать какую-нибудь информацию (текст, изображение и т.д.) с оглавлением.

### **Лабораторная работа №4. Построение блоков с перекрашиванием цвета текста с помощью таблицы стилей, создание градиентов.**

- Страница должна иметь на фоне узор, который будет олицетворять одну целостную картинку через repeat.
- Разместить четыре блока.
- Написать текст (первая буква должна обозначаться уникальным цветом), озаглавить и поставить изображение об одном любом объекте (цветы, мебель, животное и т.д.), для каждого блока свой объект. Придать цвет тексту, выражающий основной цвет данного объекта. Фон заданных блоков должны быть полупрозрачны (от 0.4 до 0.8) и отчетливо показывать содержание текста об объекте.
- Создать таблицу, состоящую из двух строк и двух столбцов, в котором на каждой ячейке будут размещены четыре вида градиента (линейный, радиальный, повторный линейный, повторный радиальный), содержащие три цвета.

## Лабораторная работа №5. Преобразование текста и построение фиксированных размеров блоков.

Построить сайт следующим способом:

- Разместить фон на всей странице (использовать свойство cover)
- Первый блок должен иметь отступ слева в 10px, сам блок должен быть в ширину 620px, а высота не более 1020px.
- Блок второй (ширина: 560px, высота: 560px) должен иметь отступ слева 23px.
- Все два блока должны обтекать справа и содержать внутренние поля вокруг элемента слева и справа равные 12px.
- Блоки третий (ширина: 500px, высота: 160px), четвертый (ширина: не более 400px, высота: 800px) должны обтекать слева при этом, имея отступ справа равной 32px и сверху равной 5px, а внутренние поля по левой и правой стороне равны 20px.
- Блок пятый (ширина: 900px, высота: 300px) должен располагаться горизонтально посередине страницы и отступать сверху на 30px.
- Все вышеперечисленные блоки должны различаться видами границ окрашенными различными цветами равной толщины 4px. Один любой блок должен быть округлен.
- Текст (представлен на следующей странице) должен в каждом блоке не выходить за рамки блока. Размер текста, должен охватывать весь блок, различаться оформлением в зависимости от блока и повторять все моменты текста (использовать только свойства шрифтов).
- Создать таблицу, которая имеет отступы сверху и снизу по 40px, а слева равной 20%, в которой должны указываться наименование (его порядковый номер) блока, какой размер шрифта был сделан для охвата всего блока, какое было использовано семейство шрифта, какой тип границы блока и в какой цвет покрашены границы. Внутренние поля ячеек должны равняться 10px, а размеры ячеек равняться 180px на 120px. Границы ячеек должны быть неразрывны и размер их должен равняться 5. Выровнять по центру элементы таблицы как по вертикали, так и по горизонтали.

## Лабораторная работа №6. Добавление ползунков и псевдоэлементов. Изменения показа тега на веб-странице.

- Шрифт всех текстов должен равняться 18pt.
- У каждого блока и у всей страницы должен быть background.
- Все кавычки в тексте должны быть прописаны с помощью свойства quotes.
- Создать два блока отступающие от левого края на 100px, в которых содержатся по три блока имеющие свойство inline-block и отступ слева по 50px, кроме первого.
- В первом внешнем блоке высотой 300px поставить свойство overflow-y, в нем три блока шириной 300px отвечают за тексты (представленные ниже), где первая буква должна быть больше в полтора раза всего текста и выделяется уникальным цветом с помощью псевдоэлементов.
- Добавить блочный текст (представленный ниже) после основного с помощью псевдоэлементов, каждому из трех блоков и выделить их фоном разного цвета. Выделить от основного текста чертой.
- Второй внешний блок шириной равной 1400px отступает сверху от первого внешнего блока на 20px. В данном блоке три внутренних блока должны быть высотой и шириной равной 300px и иметь свойство overflow-y, где первая строка должна быть выделена уникальным цветом, а размер больше в два раза всего текста с помощью псевдоэлементов

- Добавить блочный текст (представленный ниже) перед основным текстом с помощью псевдоэлементов, содержащимся во внутренних блоках, выделить его фон цветом и сделать наклонное начертание.
- При выделении основного текста, текст окрашивается в лайм, а фон становится черным с помощью псевдоэлементов.
- Текст должен содержаться в одном теге `<p>` и нельзя использовать элемент `<br>`, поэтому нужно прописывать тег `<span>` и присваивать свойство `block`.

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

#### Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Определение, основные правила, формат файла HTML.
2. `<!doctype html>`, `head`, `body`, Структура тега, структура атрибута.
3. Теги `div`, `p`, `details`, `fieldset`, `h1` (2 – 6).
4. Функциональность тегов `a` и `img`, и их атрибуты.
5. Тройка тегов `dl`, `dt`, `dd`. Теги `ul`, `ol`, и их атрибуты.
6. Теги `video` и `audio`, совместимость форматами медиа-файлов с браузерами, атрибуты общие и преимущественные у тега `video`.
7. Теги таблиц, общая структура. Работоспособность атрибутов с тегами таблиц.
8. Определение, общая структура CSS, селекторы, способы связи с HTML документом.
9. Свойство обтекания, значения и запрет обтеканий.
10. Позиции, значения и сдвиги объекта.
11. Способы задания значений цветов в CSS3. Цвет текста и полная прозрачность.
12. Свойства заднего фона объекта и их значения.
13. Градиенты, виды, и способы их написания.
14. Единицы измерения в CSS.
15. Шрифты в CSS. Правило написания, значения.
16. Регистр, тени, курсив и черта.
17. Структура тегов. Прокручивание текста при фиксированном блоке.
18. Свойство `display`. Какие по умолчанию значения свойства `display` имеют теги.
19. Псевдоэлементы. Виды псевдоэлементов.
20. Теги `select`, `textarea`, `canvas`.
21. Виды тега `input`.
22. Псевдоклассы не связанные с выбором тега для придания свойств.
23. Псевдоклассы связанные с выбором тега для придания свойств.
24. Теги `base`, `link`, `script`, `style`, `title`.
25. Тег `meta`. Атрибуты и значения.

### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i>	отлично	зачтено	86-100

		Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий			
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

## 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

### Основная литература

1. Цыгулин, А. А. Основы веб-программирования : учебное пособие / А. А. Цыгулин. - Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2020. - 64 с. - ISBN 978-5-7782-4197-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1866934> (дата обращения: 08.04.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. Вагин, Д. В. Современные технологии разработки веб-приложений : учебное пособие / Д. В. Вагин, Р. В. Петров. - Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2019. - 52 с. - ISBN 978-5-7782-3939-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1866926> (дата обращения: 08.04.2022). – Режим доступа: по подписке.

### Дополнительная литература



1. Хорстманн, К. С. Современный JavaScript для нетерпеливых : практическое пособие / Кэй С. Хорстманн ; пер. с англ. А. А. Слинкина. - Москва : ДМК Пресс, 2021. - 288 с. - ISBN 978-5-97060-177-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1225356> (дата обращения: 23.03.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. Брылева, А. А. Программные средства создания интернет-приложений : учебное пособие / А. А. Брылева. - Минск : РИПО, 2019. - 377 с. - ISBN 978-985-503-934-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1088292> (дата обращения: 23.03.2022). – Режим доступа: по подписке.
3. Маркарян, Л. В. Инструментальные средства Internet-технологий : лабораторный практикум / Л. В. Маркарян. - Москва : Изд. Дом НИТУ «МИСиС», 2018. - 92 с. - ISBN 978-5-907061-76-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232369> (дата обращения: 23.03.2022). – Режим доступа: по подписке.

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- специализированное ПО (при наличии): Notepad++ (свободное ПО);
- Веб-браузер Google Chrome (свободное ПО).

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Коммерческая деятельность»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель:** Кашпаров Дмитрий Витальевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры Экономики и менеджмента.

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «**Коммерческая деятельность**».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Коммерческая деятельность».

Цель дисциплины - формирование представления об основных процессах коммерческой деятельности, особенностях использования инструментов Коммерческой деятельности; приобретение теоретических знаний и практических навыков коммерческой деятельности.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-3 Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия;	ОПК-3.1 Знание содержательных элементов коммерческой деятельности ОПК-3.2 Использует основные инструменты коммерческой деятельности при управлении современной организации ОПК-3.3 Принимает решения по использованию основных инструментов коммерческой деятельности при управлении современной организации	<b>Знать:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- содержание и функции коммерческой деятельности по сбыту и сбытовую политику организации;</li><li>- понятие, содержание, принципы, структуру, задачи, формы, оптовой торговли, а так же услуги оптовой торговли;</li><li>- функционирование и роль в продажах товарных бирж, аукционов, выставок, ярмарок;</li><li>- понятие электронной коммерции (ЭК), этапы ее становления и развития, а так же составляющие и процессы ЭК;</li><li>- типы посредников в ЭК;</li><li>- факторы влияющие на развитие ЭК;</li><li>- особенности и принципы коммерческой деятельности производственного предприятия;</li><li>- структуру и организацию управления коммерческой деятельностью производственного предприятия;</li><li>- материально-техническое обеспечение производственного предприятия в контексте коммерческой работы;</li><li>- сущность коммерческой деятельности при выходе на внешний рынок, факторы влияющие на процессы внешнеэкономической коммерческой деятельности;</li><li>- деятельность Всемирной Торговой Организации (ВТО), современные тенденции взаимодействия России с ВТО, правила ВТО;</li><li>- классификацию посредников, их роль и место на рынке;</li><li>- о деятельности торговых домов, их роль на рынке;</li><li>- значение розничной торговли, ее природу и</li></ul>

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
		<p>особенности;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- типы розничных торговых предприятий, способы классификации предприятий розничной торговли, формы продаж;</li> <li>- форматы магазинов, их группировки;</li> <li>- функционирование торговых сетей;</li> <li>- основы мерчандайзинга как искусство сбыта;</li> <li>- услуги розничной торговли;</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- организовывать коммерческие связи и выбирать поставщика;</li> <li>- составлять конкурентные листы;</li> <li>- планировать и организовывать коммерческую деятельности по сбыту;</li> <li>- совершенствовать систему сбыта;</li> <li>- использовать формы и методы организации сбыта;</li> <li>- разрабатывать публичную оферту;</li> <li>- разрабатывать бюджет материального обеспечения;</li> <li>- создавать проект сайта магазина с соответствующим содержательным наполнением</li> <li>- организовывать договорную работу с посредниками и налаживать коммерческие связи;</li> <li>- управлять запасами;</li> <li>- организовывать товароснабжение;</li> <li>- разрабатывать сбытовую политику.</li> <li>- разрабатывать систему коммерческой работы на производстве;</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками взаимодействия с посредниками.</li> </ul>
<p>ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;</p>	<p>ОПК-4.1 Знание основ коммерческой деятельности современной организации ОПК-4.2 Использует методологию применения основных инструментов коммерческой деятельности как части бизнес-плана организации</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- понятие и принципы коммерческой деятельности;</li> <li>- субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристики;</li> <li>- формы взаимодействия покупателя и продавца на рынке;</li> <li>- нормативную и правовую базу коммерческой деятельности;</li> <li>- принципы классификации коммерческих сделок и операций по целям торговых операций, по видам товаров и услуг;</li> <li>- особенности классификации</li> </ul>

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
	ОПК-4.3 Применяет основные инструменты коммерческой деятельности как части бизнес-плана организации	внешнеторговых операций; - этапы планирования и организации закупок материальных ресурсов (МР), условия поставки МР; - основные формы расчетов при закупке МР; - ответственность сторон при закупочной деятельности; <b>Уметь:</b> - изучать рынок материальных ресурсов (МР); - определять потребности в МР и оценивать экономическую целесообразность закупок; <b>Владеть:</b> - технологией торговой деятельности;

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность» представляет собой дисциплину по выбору вариативной части блока дисциплин подготовки студентов (Б1.В.06).

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины



сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Введение в коммерческую деятельность.	<p>Понятие и принципы коммерческой деятельности. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристики.</p> <p>Формы взаимодействия покупателя и продавца на рынке.</p> <p>Нормативная и правовая база коммерческой деятельности.</p>
2	Планирование и организация снабжения	<p>Технология торговой деятельности.</p> <p>Этапы планирования и организации закупок материальных ресурсов (МР). Изучение рынка материальных ресурсов (МР).</p> <p>Определение потребности в МР и оценка экономической целесообразности закупок.</p> <p>Организация коммерческих связей и выбор поставщика.</p> <p>Составление конкурентных листов.</p> <p>Условия поставки материальных ресурсов (МР).</p> <p>Приемка товара по качеству и количеству.</p> <p>Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов. Ценовая политика, ценовые скидки, ценовые оговорки.</p> <p>Ответственность сторон при закупочной деятельности.</p>
3	Сбыт в коммерческой деятельности	<p>Содержание и функции коммерческой деятельности по сбыту. Сбытовая политика.</p> <p>Формы и методы организации сбыта. Планирование и организация коммерческой деятельности по сбыту.</p> <p>Совершенствование системы сбыта.</p>
4	Методы и формы торговли	<p>Оптовая торговля – понятие, содержание, принципы, структура, задачи, принципы, формы, услуги оптовой торговли</p> <p>Продажа товаров на оптовых рынках, товарных биржах, аукционах, выставках, ярмарках.</p> <p>Торги как форма соревновательной торговли.</p> <p>Особенности торговли инжиниринговыми услугами и объектами интеллектуальной собственности.</p>
5	Посредники на рынке	<p>Классификация посредников, их роль и место на рынке.</p> <p>Условия работы на рынке простых посредников, поверенных, комиссионеров, консигнаторов, дистрибьюторов, агентов.</p> <p>Торговые дома, их роль на рынке.</p> <p>Договорная работа с посредниками, виды и содержание соглашений принципалов с посредниками.</p> <p>Коммерческие связи, принципы их формирования.</p>

№	Наименование раздела	Содержание раздела
6	Розничная торговля	Значение розничной торговли, ее природа, особенности. Типы розничных торговых предприятий, способы классификации предприятий розничной торговли, формы продаж. Форматы магазинов, их группировки Управление запасами. Организация товароснабжения. Ассортиментная политика. Функционирование торговых сетей. Мерчандайзинг как искусство сбыта. Услуги розничной торговли. Расчет торговых зон.
7	Электронная коммерция.	Понятие электронной коммерции (ЭК), этапы становления и развития. Составляющие и процессы ЭК Факторы ценности товара для потребителя в ЭК Способы укрепления связей между потребителями и заказчиками Типы посредников в ЭК Направления действий при внедрении ЭК в продажах Факторы влияющие на развитие ЭК
8	Искусство продаж в коммерческой деятельности	Управление клиентами в продажах. Этапы продаж.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий лекционного типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1: Введение в коммерческую деятельность.

Тема 2: Планирование и организация снабжения.

Тема 3: Сбыт в коммерческой деятельности.

Тема 4: Методы и формы торговли.

Тема 5: Посредники на рынке.

Тема 6: Розничная торговля.

Тема 7: Электронная коммерция.

Тема 8: Искусство продаж в коммерческой деятельности.

Рекомендуемая тематика практических занятий:

Тема 1: Введение в коммерческую деятельность.

Дискуссия по заданиям:

Задание 1. Выбор направления коммерческой деятельности – обоснование выбора.

Выбор организационно-правовой формы деятельности (обоснование).

Задание 2. Какие нормативно-правовые акты будут регулировать Вашу коммерческую деятельность.

Тема 2: Планирование и организация снабжения.

Дискуссия по заданиям:

Задание 1. Разработка бюджета материального обеспечения своего объекта коммерческой деятельности.

Тема 3: Сбыт в коммерческой деятельности.

Дискуссия по заданиям:

Задание 1. Разработка сбытовой политики.

Тема 4: Методы и формы торговли.

Дискуссия по заданиям:

Задание 1. Разработка системы деятельности оптового предприятия.

Тема 5: Посредники на рынке.

Дискуссия по заданиям:

Задание 1. Разработка положения о работе с посредниками.

Тема 6: Розничная торговля.

Дискуссия по заданиям:

Задание 1. Разработка системы деятельности розничного и оптово-розничного предприятия.

Задание 2. Выбрать местоположение торговой точки на основе анализ-рейтинга не менее двух вариантов. При необходимости дополнить критерии. Разработать шкалу оценивания. Произвести экспертную оценку (состав группы), рассчитать согласованность мнений экспертов.

Тема 7: Электронная коммерция.

Дискуссия по заданиям:

Задание 1. Создание проекта сайта магазина с соответствующим содержательным наполнением.

Тема 8: Искусство продаж в коммерческой деятельности.

Тренинг поведения покупателя и продавца и презентация этапов продаж.

Требования к самостоятельной работе студентов

Работа с лекционным материалом, предусматривает просмотр видео-роликов при дополнении презентационным материалом..

Выполнение домашнего задания по темам дисциплины, выдаются на практических занятиях.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным

результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

**Лекционные занятия.**

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

**Практические и семинарские занятия.**

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

**Самостоятельная работа.**

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## **Рекомендации по написанию курсовой работы**

### **ВВЕДЕНИЕ**

Курсовая работа является одним из важнейших видов учебного процесса и выполняется студентами в соответствии с учебным планом. Основной целью написания и защиты курсовой работы заключается в выявлении, углублении, систематизации и закреплении теоретических и практических знаний студентов, полученных в процессе изучения учебного материала дисциплины «Коммерческая деятельность».

Курсовая работа является самостоятельным и законченным научным трудом студента с элементами новизны, имеющими практическую значимость. Она базируется на изучении законов, нормативных и методических материалов, литературных источников, а также на практическом материале, экспериментальных и статистических данных.

Выполнение курсовой работы должно способствовать углубленному усвоению лекционного курса и приобретению навыков в области решения задач и ситуаций возникающих при функционировании организаций в рыночных процессах. При выполнении курсовой работы студент должен показать глубокие знания законов, явлений, фактов, анализа ситуации, критического подхода и выработке рекомендаций по имеющейся ситуации, продемонстрировать умение творчески применять полученные знания в практической работе.

По согласованию с преподавателем дисциплины, курсовая работа может выполняться малой группой студентов.

## УКАЗАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ И РЕКОМЕНДУЕМАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ

На качество курсовой работы существенное влияние оказывает умелое использование практического материала, его критическое осмысление и обработка, что является важным этапом в подготовке и написании курсовой работы.

Студент совместно с руководителем уточняет круг вопросов, подлежащих изучению и возможно экспериментальной проверке, составляет план исследования, структуру работы, сроки выполнения ее этапов, определяет необходимую литературу и другие материалы.

Тематика и требования к написанию работы тесно связаны с разделами и темами дисциплины, а так же с требованиями к квалификационному уровню студентов обучающихся по соответствующей специальности.

Курсовая работа является самостоятельным, научным и законченным трудом студента. Работа должна быть выполнена в установленные сроки.

Целью написания курсовой работы является использование изученных аспектов коммерческой деятельности организации.

Общий вид темы работы един для всех. Автор работы (авторский коллектив) выбирает любое направление коммерческой деятельности виртуального или реального предприятия и излагает практическое применение данного направления на примере конкретной организации.

ТЕМА: «Использование инструментов коммерческой деятельности в управлении

---

ПРИМЕР: «Использование инструментов коммерческой деятельности в управлении ООО «Онлайн»

С позиции практической значимости результатов работы для организации на примере которой излагается материал, выполненная работа позволяет предложить хозяйствующему субъекту информацию и механизм для последующих управленческих решений в условиях рыночной экономики.

Разделы (составные части) коммерческой деятельности, на примере которых должна выполняться работа, соответствует содержанию тем рабочей программы дисциплины «Коммерческая деятельность»:

1. Выбор направления деятельности – обоснование выбора.
2. Выбор организационно-правовой формы деятельности (обоснование).
3. Структура управления.
4. Какие нормативно-правовые акты будут регулировать Вашу деятельность прежде всего и в том числе.
5. План действий (в виде схемы) по открытию Вашего коммерческого предприятия (с возможными дополнительными организационными шагами).
6. Разработка публичной (не публичной) оферты.
7. Разработка бюджета материального обеспечения.
8. Разработка сметы по «запуску» или функционированию коммерческого предприятия.
9. Расчет точки безубыточности объекта коммерческой деятельности групп.
10. Разработке сбытовой политики:
  - 10.1. Характеристика по критериям планирования ассортимента (1-4).
  - 10.2. План сбыта (разработка).
  - 10.3. Выбор канала сбыта и вида сбыта.
  - 10.4. Действия по совершенствованию (мероприятия) сбыта.
11. Работа с посредниками.
  - 11.1. Наши посредники

- 11.2 К какому виду посредников они относятся?
- 11.3 Их функции (круг задач).
- 11.4 Форма вознаграждения для каждого (обоснование).
- 12. Розничная торговля.
- 12.1 Вид розничной торговли (с обоснованием).
- 12.2 Вид магазина (с обоснованием).
- 12.3 Метод розничной продажи товара.
- 12.4 Форма завоза в магазин (с обоснованием).
- 12.5 Обосновать содержание ассортимента (группы, подгруппы, виды, широта, глубина).
- 13. Создание проекта сайта коммерческой структуры.

## НАПИСАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗДЕЛОВ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

### 1. Введение.

2-3 страницы текста, где раскрывается актуальность, своевременность и значение выбранной темы (в т.ч. для региона), указывается объект исследования, формулируется практическая значимость, обосновывается структура работы, освещаются цели, задачи работы.

### 2. Главы (разделы) работы.

Главы представлены нумерацией разделов, которые ранее обозначенные к обязательному освещению (13 разделов). Каждый раздел подробно описывается. Приводятся расчеты и другие, информационные и статистические материалы доказывающие, обосновывающие мнение и суждение автора (авторского коллектива).

### Заключение.(1 - 2 страницы текста)

Отражаются основные результаты выполненной работы, важнейшие выводы и рекомендации, предложения по их практическому использованию. Можно указать и народнохозяйственную, научную, социальную ценность результатов работы. Дается характеристика степени достижения целей и задач работы.

### Список использованной литературы.

В список использованной литературы включаются все источники информации, изученные и проработанные студентом в процессе выполнения курсовой работы. Минимальное рекомендуемое количество источников 8-12.

### Приложения.

В приложениях помещаются (при необходимости) иллюстративные материалы, имеющие вспомогательное значение (таблицы, схемы, диаграммы и т.п.).

## ОФОРМЛЕНИЕ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Курсовая работа должна быть содержательной и самостоятельной, правильно оформленной в соответствии с ГОСТ на оформление результатов НИР.

Курсовая работа должна быть выполнена в компьютерном варианте, на одной стороне листа белой бумаги формата А4. В виде исключения допускается выполнение работы в рукописном варианте при условии аккуратного и четкого ее написания (с учетом объема машинописи). Листы работы сшиваются в папке-скоросшивателе или переплетаются.

В тексте работы не должно быть сокращений слов, за исключением общепринятых.

Содержание работы следует иллюстрировать схемами, таблицами, диаграммами, графиками, возможно фотографиями и рисунками. Графическому материалу по тексту следует давать пояснения. Для иллюстраций, таблиц и схем возможно применение листов формата А3.

Работа должна иметь:

- 1. Титульный лист.
- 2. Содержание с указанием страниц работы.

3. Основную часть (введение, главы, заключение).
4. Список использованной литературы.
5. Приложения.

Страницы работы нумеруют арабскими цифрами. Нумеруются также разделы, главы и т.д.

Ссылки на источники допускается приводить либо в подстрочном варианте, либо указывать порядковый номер по списку использованной литературы.

Если в работе более одного приложения, их тоже нумеруют.

Оформление приложений в работе осуществляется в следующем порядке:

- Приложения оформляют как продолжение работы на последующих ее страницах, располагая их в порядке появления ссылок в тексте;
- Каждое приложение следует начинать с нового листа (страницы) с указанием в правом верхнем углу страницы слова «Приложение», и иметь содержательный заголовок. Если в работе более одного приложения, их нумеруют последовательно.

При подготовке курсовой работы студент может использовать по своему усмотрению опубликованные работы по теме, материалы периодической печати и т.д. Список литературы должен содержать перечень источников, использованных при выполнении работы. В список в обязательном порядке включаются все источники, на которые сделаны ссылки в работе. Литература излагается в алфавитном порядке, в следующей последовательности:

1. Специальная научная отечественная и зарубежная литература (монографии, брошюры, журнальные и газетные статьи);
2. Законодательные и нормативно-методические документы и материалы;
3. Статистические материалы.

Сведения о книгах (монографии, учебники, справочники и т.п) должны включаться в следующей последовательности: фамилия и инициалы автора, заглавие книги, место издания, издательство, год издания, общее количество страниц. Допускается сокращение названий городов. Сведения о статьях из периодических (продолжающихся) изданий должны включать: фамилию и инициалы автора, заглавие статьи, наименование изданий (журналов), год выпуска, номер издания, страницы, на которых помещена статья.

## ЗАЩИТА КУРСОВОЙ РАБОТЫ

При оценке работы учитываются содержание работы, степень самостоятельности написания, научная и практическая обоснованность выводов и предложений, качество используемого материала, его актуальность и современность (срок давности), а также уровень грамотности (общий и специальный). Курсовая работа защищается перед преподавателем, который определяет уровень теоретических знаний и практических навыков студента, соответствие работы предъявляемым к ней требованиям. Курсовая работа должна быть защищена до сдачи экзамена, что является одновременно и допуском к сдаче экзамена.

На защите студент должен кратко изложить содержание работы, дать исчерпывающие ответы на замечания и вопросы преподавателя.

Каждая курсовая работа с учетом его содержания оценивается по пятибалльной системе.

Высшая оценка «отлично» ставится за всестороннюю глубокую разработку темы на основе широкого круга источников информации; критическое отношение к использованному материалу, самостоятельность суждений, правильность расчетов и выводов; при этом не должно быть существенных недостатков в стиле изложения.

Оценка «хорошо» ставится при нарушении одного из вышеизложенных требований, например, в случае ошибок в расчетах, выводах, но при условии достаточно

полной, глубокой и самостоятельной проработки темы, а также соблюдении всех других требований (глубина, широта информации и т.д.).

Оценка «удовлетворительно» ставится за работу, текст и цифровые данные которой свидетельствуют о том, что студент ознакомился с темой и проработал основные источники, без привлечения которых работа вообще не могла быть выполнена, однако в работе много ошибок в расчетах и выводах или недостаточно самостоятельно проработанного материала.

Курсовую работу, которую руководитель признал неудовлетворительной, возвращается для доработки с учетом высказанных замечаний.

Студенты, не защитившие курсовую работу, считаются имеющими академическую задолженность и не допускаются к сдаче экзамена по данной дисциплине до ликвидации данной задолженности.

При подготовке работы малой группой студентов, оценка выставляется каждому исполнителю с учетом его уровня ответов по содержанию работы. Оценка не носит коллективный характер оценивания. Возможно совпадение оценок у исполнителей работы.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 1: Введение в коммерческую деятельность.	ОПК-3.1. ОПК-4.1	Опрос, индивидуальные и групповые задания
Тема 2: Планирование и организация снабжения.	ОПК-3.1. ОПК-3.2. ОПК-3.3. ОПК-4.1 ОПК-4.2. ОПК-4.3.	Опрос, индивидуальные и групповые задания
Тема 3: Сбыт в коммерческой деятельности.	ОПК-3.1. ОПК-3.2. ОПК-3.3. ОПК-4.1 ОПК-4.2. ОПК-4.3.	Опрос, индивидуальные и групповые задания
Тема 4: Методы и формы торговли.	ОПК-3.1. ОПК-3.2. ОПК-3.3. ОПК-4.1	Опрос, индивидуальные и групповые задания



Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
	ОПК-4.2. ОПК-4.3.	
Тема 5: Посредники на рынке.	ОПК-3.1. ОПК-3.2. ОПК-3.3.	Опрос, индивидуальные и групповые задания
Тема 6: Розничная торговля.	ОПК-3.1. ОПК-3.2. ОПК-3.3. ОПК-4.1 ОПК-4.2. ОПК-4.3.	Опрос, индивидуальные и групповые задания
Тема 7: Электронная коммерция.	ОПК-4.1 ОПК-4.2. ОПК-4.3.	Опрос, индивидуальные и групповые задания
Тема 8: Искусство продаж в коммерческой деятельности.	ОПК-4.1 ОПК-4.2. ОПК-4.3.	Индивидуальные задания

## **8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля**

Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:

По теме «Введение в коммерческую деятельность»

Выбор направления коммерческой деятельности – обоснование выбора.

Выбор организационно-правовой формы деятельности (обоснование).

Какие нормативно-правовые акты будут регулировать Вашу коммерческую деятельность.

По теме «Планирование и организация снабжения»

Разработать бюджет материального обеспечения своего объекта коммерческой деятельности.

Разработать смету по «запуску» или функционированию своего объекта коммерческой деятельности.

Рассчитать точку безубыточности своего объекта коммерческой деятельности

По теме «Сбыт в коммерческой деятельности»

Дать характеристику по критериям планирования ассортимента.

Составить план сбыта (разработать стратегический, среднесрочный, годовой)

Обосновать выбор канала сбыта

Разработать действия по совершенствованию сбыта

По теме «Методы и формы торговли»

Выбор направления коммерческой деятельности – обоснование выбора.

Выбор организационно-правовой формы деятельности (обоснование).

Какие нормативно-правовые акты будут регулировать Вашу коммерческую деятельность.

По теме «Посредники на рынке»

Определить - какие у нас будут посредники, к какому виду посредников они относятся?

Определить функции (круг задач) своих посредников

Обосновать форму вознаграждения для каждого из своих посредников

По теме «Розничная торговля»

Определить вид розничной торговли (с обоснованием)

Определить вид магазина (с обоснованием)  
Обосновать метод розничной продажи своего товара  
Рассчитать точку безразличия (Закон Рейли) для определения торговой зоны своей торговой точки и конкурентов (не менее двух конкурентов)  
Определить вероятность покупки в своей торговой точке для не менее двух своих конкурентов с помощью Закона Хаффа  
По теме «Электронная коммерция»  
Что из процессов электронной коммерции в вашей коммерческой организации будет использовано и как организовано (при использовании)? Описать технологию действия.  
Определить - на каких ценностях основаны Ваши усилия по продажам с помощью электронной коммерции?  
Определить - какие возможности будут представлены на Вашем сайте для Ваших клиентов? Опишите каждую возможность.  
Сформулировать разделы (страницы, вкладки), которые будут на Вашем сайте и почему  
По теме «Искусство продаж в коммерческой деятельности»  
Провести демонстрацию продажи с учетом рекомендаций к этапам и использованию знаний о типологии клиентов.

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Понятие и содержание коммерческой деятельности
2. Назначение и роль коммерческой деятельности в экономических процессах
3. Понятие коммерческой деятельности и характеристика ее принципов
4. Основная нормативно-правовая база коммерческой деятельности
5. Вспомогательная нормативно-правовая база коммерческой деятельности
6. Характеристика субъектов коммерческой деятельности
7. Характеристика объектов коммерческой деятельности
8. Сделка как категория коммерческой деятельности, их классификация
9. Сделка как категория коммерческой деятельности, формы сделок
10. Договор как категория коммерческой деятельности, виды договоров
11. Договор как категория коммерческой деятельности, порядок заключения договоров
12. Понятие внешнеторговой коммерческой операции и их виды
13. Реэкспортные и реимпортные сделки во внешнеторговой коммерческой деятельности
14. Виды торгово-посреднических операций в международных сделках
15. Этапы технологии коммерческой деятельности
16. Содержание технологии коммерческой деятельности
17. Укрупненная характеристика стадий планирования при организации снабжения в коммерческой деятельности
18. Стадии планирования при организации снабжения в коммерческой деятельности (подробная характеристика двух по выбору)
19. Содержание процессов при изучении рынка материальных ресурсов
20. Критерии (вопросы) оценки поставщиков сырья при организации коммерческой деятельности на предварительном этапе взаимодействия
21. Критерии (вопросы) оценки поставщиков сырья при организации коммерческой деятельности на окончательном этапе взаимодействия
22. Бюджет материального обеспечения – понятие, назначение в коммерческой деятельности

23. Бюджет материального обеспечения – понятие и состав и порядок формирования
24. Процесс организации снабженческо-закупочной деятельности в коммерции
25. Критерии этапов выбора поставщика
26. Приемка товара по качеству и количеству
27. Формы и порядок расчетов при закупке материальных ресурсов
28. Содержание и порядок вексельной формы расчетов
29. Содержание и порядок аккредитивной формы расчетов
30. Расчеты в России и с зарубежными партнерами
31. Расчеты банковскими переводами
32. Инкассовая форма расчетов
33. Товарораспорядительные документы – назначение и виды
34. Товарные запасы – понятие и классификация.
35. Ответственности сторон в закупочной деятельности
36. Сбыт как категория коммерческой деятельности – понятие и задачи
37. Содержательные аспекты сбытовой политики
38. Планирование ассортимента продукции в коммерческой деятельности и его составные части
39. Содержание прогнозирования сбыта как составной части процедуры планирования сбыта
40. Содержание разработки плана сбыта как составной части процедуры планирования сбыта
41. Содержание выбора канала сбыта как составной части процедуры планирования сбыта
42. Направления совершенствования сбыта в коммерческой деятельности
43. Оптовая торговля как категория коммерческой деятельности – понятие и назначение в рыночных процессах
44. Оптовая торговля как категория коммерческой деятельности – принципы, задачи
45. Оптовая торговля как категория коммерческой деятельности (понятие, функции, формы)
46. Функционирование товарной и товарно-сырьевых бирж в коммерческой деятельности
47. Содержание деятельности ярмарок и в коммерческой деятельности
48. Содержание деятельности выставок в коммерческой деятельности. Этапы выставочной деятельности
49. Содержание деятельности ярмарок в коммерческой деятельности. Направления ярмарочной деятельности,
50. Торги как категория коммерческой деятельности
51. Содержание и особенности проведения открытых и закрытых торгов
52. Аукцион как форма проведения торгов, виды аукционов в коммерческой деятельности
53. Инжиниринг как вид коммерческих операций
54. Посредническая деятельность, виды и задачи посредников
55. Посредническая деятельность, права и вознаграждение посредников
56. Посредники в коммерческой деятельности – поверенные и консигнаторы – права и обязанности
57. Посредники в коммерческой деятельности - принципал и поверенный - права и обязанности
58. Сбыт через независимые посреднические структуры

59. Торговые дома как участники коммерческой деятельности, их классификация
60. Розничная торговля как категория коммерческой деятельности – понятие и роль в экономических процессах
61. Розничная торговля как категория коммерческой деятельности – функции розничной торговли
62. Розничная торговля как категория коммерческой деятельности (понятие, содержание видов)
63. Розничная торговля как категория коммерческой деятельности (понятие, структура розничного товарооборота)
64. Типы магазинов в России и за рубежом
65. Форматы торговых точек
66. Торговый ассортимент – понятие, видовая структура
67. Процесс и формы товароснабжения при розничной продаже товаров
68. Понятие электронной коммерции, этапы становления и развития.
69. Составляющие и процессы электронной коммерции.
70. Факторы ценности товара для потребителя электронной коммерции.
71. Способы укрепления связей между потребителями и заказчиками.
72. Типы посредников в электронной коммерции.
73. Направления действий при внедрении электронной коммерции.
74. Факторы влияющие на развитие электронной коммерции.
75. Направления снижения издержек при использовании электронной коммерции.
76. Структура методов продвижения сайта.
77. Коммерческие связи – понятие и принципы
78. Группировка коммерческих связей
79. Комплекс коммерческих услуг – понятие, назначение, виды.
80. Особенности и принципы коммерческой деятельности производственного предприятия
81. Структура и организация управления коммерческой деятельностью производственного предприятия
82. Материально-техническое обеспечение производственного предприятия в контексте коммерческой работы.
83. Коммерческая служба производственной организации – цели и задачи.
84. Структура и должностные обязанности сотрудника коммерческой службы.
85. Управление клиентами в продажах - мотивы выбора потребителей.
86. Управление клиентами в продажах - учет психологических и поведенческих типов клиентов.
87. Процедуры продаж - что сопутствует успешным продажами, базовые принципы продаж.
88. Этапы продаж. Вопросы в продажах.
89. Этапы продаж. Презентация при продаже.
90. Этапы продаж. Правила разговора о цене.
91. Этапы продаж. Работа с возражениями.
92. Этапы продаж. Приемы завершения сделки.

#### **8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания**

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

### 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

#### Основная литература

1. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М. : ИД ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 384 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0498-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1043393>

## Дополнительная литература

1. Синяева И. М. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учеб. и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев, 2019. - 1 on-line, 404 с.

2. Киселева Е. Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Текст] : учеб. пособие для вузов / Е. Н. Киселева, О. Г. Буданова, 2010. - 190 с.

3. Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность: организация и управление: учеб. для вузов/ Р. И. Бунеева. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. - 350 с.: рис., табл.. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 344-346 (34 назв.). - Соответствует ФГОС (третьего поколения). - ISBN 978-5-222-19113-2: 396.20, 396.20, р.

4. Варлей, Р. Управление розничными продажами. Мерчандайзинг: учебник : пер. с англ./ Розмари Варлей. - М.: Проспект, 2004.

5. Девятловский, Д. Н. Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятии: Курс лекций для студентов специальности 080502.65 Экономика и управление на предприятии деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности очной, заочной, очно-заочной форм обучени : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : СибГТУ, 2013. — 211 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/72938> (дата обращения: 17.02.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

6. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: учеб. пособие для вузов/ С. Н. Диянова, Н. И. Денисова. - М.: Магистр; М.: ИНФРА-М, 2012.

7. Кирюхина, А. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие / А. Н. Кирюхина. — Кемерово : КемГУ, 2011. — 132 с. — ISBN 978-5-89289-667-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/4833> (дата обращения: 17.02.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

8. Мельник, М. В. Анализ и контроль в коммерческой организации: [учебник]/ М. В. Мельник, В. В. Бердников. - М.: Эксмо, 2011.

9. Минько, Э. В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия: учеб. пособие для вузов/ Э. В. Минько, А. Э. Минько; под ред. А. В. Самойлова. - М.: Финансы и статистика; М.: Инфра-М, 2010.)

10. Сибирская, Е. В. Электронная коммерция: учеб. пособие для вузов/ Е. В. Сибирская, О. А. Старцева. - М.: ФОРУМ, 2012. - 287 с.: ил. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 275-277 (34 назв.). - Библиогр.: с. 275-277. - ISBN 978-5-91134-229-6:.

11. Сбытовая система производственного предприятия [Электронный ресурс]: учеб. видеокейс/ авт. сцен. Т. А. Столбова. - СПб.: Решение: учеб. видео, 1999-2012.

## **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН

- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего  
образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта»  
Институт гуманитарных наук

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**«Коммуникационный модуль»**

**Шифр: 38.03.02**  
**Направление подготовки: «Менеджмент»**  
**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022



## Лист согласования

**Составитель:** Остапенко Анжелика Анатольевна, кандидат филологических наук, доцент

Рабочая программа утверждена на заседании научно-методическим советом Института гуманитарных наук

Протокол № 1 от «10» февраля 2022 г.

Председатель научно-методического совета,  
кандидат исторических наук, доцент

В.Н. Маслов

Заместитель директора Института гуманитарных наук,  
руководитель ОПОП ВО «Реклама и связи с общественностью»  
и «Журналистика»

А.В. Сивкова

## Содержание

1. Наименование дисциплины/модуля «Коммуникационный модуль».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины (модуля): «Коммуникационный модуль»

*Цель освоения дисциплины (модуля)* — овладение основами как бытовой, так и деловой коммуникации путем совершенствования навыков всех видов речевой деятельности (чтения, письма, говорения, слушания).

*Задачи изучения дисциплины (модуля):*

- повысить уровень общей культуры и грамотности, уровень гуманитарного мышления;
- усвоить блок теоретических понятий и терминов, необходимых в сфере коммуникации;
- сформировать четкое представление о возможностях и богатстве родного языка, которое поможет расширить общегуманитарный кругозор, опирающийся на владение богатым коммуникативным, познавательным, и эстетическим потенциалом русского языка.;
- сформировать умение видеть коммуникативные, логические и речевые ошибки и не допускать их в своей речи;
- научить строить грамотные и эффективные тексты как в письменной, так и в устной форме в соответствии с условиями, ситуацией и задачами общения.
- сформировать у студентов представление об основных знаниях, умениях и навыках, необходимых специалисту в области коммуникации, для успешной работы по своей специальности в сфере делового общения.
- сформировать основы знаний по теории деловой коммуникации и практических навыков по их целенаправленной речевой деятельности как носителей русского языка.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	Результаты обучения по дисциплине
УК-6	УК-6.1. Оценивает личные ресурсы по достижению целей саморазвития и управления своим временем на основе принципов образования в течение всей жизни. УК-6.2. Критически оценивает эффективность использования времени и других ресурсов при реализации траектории саморазвития	<b>Знать:</b> основные стратегии выстраивания траекторий саморазвития <b>Уметь:</b> управлять своим временем и выстраивать траекторию саморазвития. <b>Владеть:</b> навыками саморазвития

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммуникационный модуль» представляет собой сквозной модуль для разных программ бакалавриата 3 курса.

## 4. Виды учебной работы по дисциплине

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю,

выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий.

### **5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам**

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины/ модуля	Основные понятия (категории) и проблемы, рассматриваемые в теме
1	<i>Тема 1. Коммуникативные модели. Виды и типы коммуникации</i>	<i>Русский язык в начале XXI века: функции языка и глобальные коммуникативные формации; норма и «не-норма»: динамика языковой правильности. Понятие литературного языка. Нормативный, коммуникативный и этический аспекты устной и письменной речи. Основные единицы общения. Основные направления совершенствования навыков грамотного письма и говорения. Роль языковой нормы в становлении и функционировании литературного языка. Типы норм. Типы словарей. Принципы выделения стилей. Взаимодействие стилей.</i>
2	<i>Тема 2. Человек в мире знаков: вербальная и невербальная коммуникация. Языковая норма</i>	<i>Моделирование коммуникации: коммуникативные модели, коммуникативные ситуации, коммуникативные роли. Шумы и барьеры в общении. Стратегии и тактики коммуникации.</i>
3	<i>Тема 3. Психология коммуникации</i>	<i>Характеристики коммуникативной личности (эго-состояния); психология диалога; коммуникативная позиция и коммуникативное равновесие. Теория коммуникативных ролей. Треугольник Карпмана.</i>
4	<i>Тема 4. Культура официально-деловой речи</i>	<i>Язык и стиль распорядительных документов. Язык и стиль коммерческой корреспонденции. Язык и стиль инструктивно-методических документов. Языковые нормы делового стиля. Сфера функционирования, жанровое разнообразие. Типы документов. Языковые формулы официальных документов. Реклама в деловой речи. Речевой этикет в документе.</i>
5	<i>Тема 5. Публичное выступление. Устная деловая коммуникация: средства и организация</i>	<i>Голос, дыхательные гимнастики, структурирование текста, работа с аргументами, убеждающее выступление, словесная импровизация. Особенности устной публичной речи. Оратор и его аудитория. Типы аргументов. Композиция выступления. Подготовка речи. Словесное оформление публичного выступления. Понятливость, информативность и</i>

		<p>выразительность публичной речи. Особенности устной специально ориентированной коммуникации. Условия и формы устной официально-деловой коммуникации. Параметры устной коммуникации в официально-деловой сфере. Организация типовых устных текстов. Этико-лингвистические особенности телефонной коммуникации. Деловое совещание: лингвистический аспект. Интервью: психолингвистические особенности. Устная публичная речь. Презентация. Эффективная презентация. приемы работы с текстом, мультимедиа и другими средствами популяризации информации</p>
6	<p>Тема 6. Этические нормы делового общения</p>	<p>Теоретические предпосылки становления этики делового общения. Нравственные эталоны и образцы поведения руководителя. Деловая этика и её специфика. Этические принципы деловой коммуникации. Развитие деловой культуры в России и за рубежом. Общие черты современного российского предпринимательства. Современные взгляды на место этики в деловом общении: возможное противоречие между этикой и бизнесом. Кодекс предпринимательской этики. Основы деловой этики.</p> <p>Особенности этики делового общения в западноевропейской культурной традиции. Расширение содержания этики деловых отношений: этика бизнеса и социальная ответственность (в области здравоохранения, социальной за щиты, общественной безопасности, защиты гражданских прав, интересов потребителя, защиты среды обитания ит. д.). Типология конфликтов. Стадии развития конфликта. Понятие конфликта. Классификация конфликтов в бизнесе: внутриличностные, межличностные, между личностью и организацией; горизонтальные, вертикальные, смешанные и др.</p>
7	<p>Тема 7. Условия успешности общения. Речевое взаимодействие</p>	<p>Успешность коммуникации: коммуникативный кодекс, коммуникативные качества речи, коммуникативная компетенция. Сложная аудитория, «вредные слушатели», цепляющие приемы, метасообщение, конгруэнтное сообщение (кейсы). Современная интерпретация риторического канона. Семиотические предпосылки речевого взаимодействия. Базовые стратегии интерпретации действительности. Взаимодействие в речи как деятельность. Манипулятивные процессы. Стратегия как способ прогнозирования.</p>

## **6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы**

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

*Тема 1. Коммуникативные модели. Виды и типы коммуникации*

*Тема 2. Человек в мире знаков: вербальная и невербальная коммуникация. Языковая норма*

*Тема 3. Психология коммуникации*

*Тема 4. Культура официально-деловой речи*

*Тема 5. Публичное выступление. Устная деловая коммуникация: средства и организация*

*Тема 6. Этические нормы делового общения*

*Тема 7. Условия успешности общения. Речевое взаимодействие*

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

*Тема 1. Коммуникативные модели. Виды и типы коммуникации:*

1.1. Работа с голосом (тон, тембр, резонаторы).

1.2. Работа над языковыми нормами.

1.3. Выявление симптомов, символов и знаков в невербальном общении.

*Тема 2. Человек в мире знаков: вербальная и невербальная коммуникация. Языковая норма*

2.1. Определение основных моделей

2.2. Коммуникативное равновесие

2.3. Определение типов информации

*Тема 3. Психология коммуникации*

3.1. Типы восприятия

3.2. Транзактный анализ

3.3. Четырехфакторная модель сообщения

3.4. Виды слушания

3.5. Ассертивное принятие критики

*Тема 4. Культура официально-деловой речи*

4.1. Общая характеристика официально-делового стиля: сфера применения, подстили и жанры.

4.2. Языковые и текстовые нормы официально-делового стиля. Языковые формулы официальных документов. Интернациональные свойства русской официально-деловой письменной речи.

4.3. Типы документов. Язык и стиль распорядительных документов

*Тема 5. Публичное выступление. Устная деловая коммуникация: средства и организация*

5.1. Оратор и его аудитория.

5.2. Подготовка речи: выбор темы, цель речи, основные приемы поиска материала.

5.3. Композиция публичного выступления.

5.4. Приемы изложения и объяснения содержания речи.

5.5. Аргументация в ораторской речи.

5.6. Монолог и диалог в публичных выступлениях.

5.7. Речевые тактики и стратегия общения.

*Тема 6. Этические нормы делового общения*

6.1. Этические нормы и этические кодексы

6.2. Вербальный и невербальные особенности

6.3. Этические принципы деловой коммуникации в странах Европы, Америки и Азии

*Тема 7. Условия успешности общения. Речевое взаимодействие*

7.1. Контакт оратора с аудиторией.

7.2. Как повысить интерес слушателей к выступлению?

7.3. Как готовиться к выступлению.

7.4. Оценка эффективности публичного выступления.

Требования к самостоятельной работе студентов:

*Выполнение домашнего задания по темам дисциплины, выдаются на практических занятиях.*

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

### **Лекционные занятия**

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

### **Практические и семинарские занятия**

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

### **Самостоятельная работа**

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанной компетенции при изучении дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение необходимыми компетенциями.

Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций			Текущий контроль по дисциплине
		текущий контроль по дисциплине	рубежный контроль по дисциплине	итоговый контроль по дисциплине	
Тема 1. Коммуникативные модели. Виды и типы коммуникации.	УК-6	Работа на практических занятиях	Подготовка хрии	зачет	устно; электронно (портал БРС)
Тема 2. Человек в мире знаков: вербальная и невербальная коммуникация. Языковая норма.	УК-6	Работа на практических занятиях	Собеседование	зачет	устно; электронно (портал БРС)
Тема 3. Психология коммуникации	УК-6	Работа на практических занятиях	Проверка конспектов, круглый стол, эссе	зачет	устно; электронно (портал БРС)
Тема 4. Культура официально-деловой речи	УК-6	Работа на практических занятиях	Активность на занятиях. Участие во фронтально-коллективной и групповой формах работы.	зачет	устно; электронно (портал БРС)
Тема 5. Этические нормы делового общения	УК-6	Работа на практических занятиях	устные ответы, участие в дискуссии, письменные работы	зачет	устно; электронно (портал БРС); создание проекта
Тема 6. Публичное выступление. Устная деловая коммуникация:	УК-6	Работа на практических занятиях	устные ответы, участие в дискуссии,	зачет	Проектная деятельность



средства и организация.			письменные работы		
Тема 7. Условия успешности общения. Речевое взаимодействие.	УК-6	Работа на практических занятиях	устные ответы, участие в дискуссии, письменные работы	зачет	Проектная деятельность

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности процессе текущего контроля

*Например,*

1. Вот результаты эксперимента. Хорошенькая журналистка останавливала мужчин-туристов в центре города, на мосту, брала интервью и невзначай оставляла свой телефон. В другом случае она делала то же самое, но на подвесном мостике, перекинутом в горах через бурлящей в ущелье поток. После экспериментов ей позвонили, соответственно, 2 и 8 мужчин. Почему?

2. Объясните почему именно так рекомендуется поступать при тренировке щенков:

- учить щенка лучше на голодный желудок;
- когда учат его приходить на зов – стараются уходить (а не приближаться к щенку);
- поощряют щенка только за выполненные действия, а не «за старание», которое он прилагает;
- когда собака начнёт подходить на зов, начинают чередовать поощрения: то кусочек колбасы, то просто поглаживание ...

3. В застойное время на одном из предприятий рабочие выносили детали через проходную. Начальник охраны разместился в помещении над проходной с биноклем и телефоном – так он сообщал подчинённым обыскать тех рабочих, кто поправлял что-то под пальто на подходе к проходной... И почти всегда его указание приносило «улов». На каком эффекте были основаны действия начальника?

4. Дайте комментарий: почему эстрадные исполнители добиваются, чтобы на их концертах публика им подпевала, хлопала, раскачивалась и т.п.?

5. Почему торговцы на восточном базаре стремятся, чтобы покупатель непременно взял их товар в руку?

6. Часто западные продукты, (йогурт, сыр, сырки), расфасованы в упаковки объёмом, чуть меньше необходимого для насыщения питающегося. Какую цель ставят изготовители продуктов и на каком психофизиологическом эффекте основано решение?

7. Невский проспект. Художник продаёт картины за 15 руб. Никто не покупает... Тогда он вставляет под стекло 100 рублёвую купюру – и указывает цену 115 руб. Картины начинают раскупаться. Почему?

8. Банк в американском штате Канзас подвергся удачному нападению...голового грабителя. А крупный магазин в Голландии разграбили ясным днём шесть дам, обнажённых до пояса. На что рассчитывали грабители?

9. В Швейцарских Альпах путника призывают не рвать цветы. Но призывы эти сделаны с учётом национальных стереотипов. Определите, какая надпись выполнена по-немецки, по-английски и по-французски: «Наслаждайтесь цветами, но не обрывайте их!»; «Пожалуйста, не рвите цветы!»; «Цветы не рвать».

10. Есть деревенский способ лечения больного зуба: надо просто придти в полночь на кладбище и грызть этим зубом свечку на церковной паперти. Проверено: боль проходит. Почему?
11. Как объяснить «закон цирка»: артисту нельзя уходить с манежа, не выполнив неудавшийся с первого раза трюк?
12. Почему в лондонском метро (а затем и в других городах и странах) таблички «НЕТ ВЫХОДА», заменили на «ВЫХОД РЯДОМ»?
13. Как, с точки зрения учения о доминанте А.А. Ухтомского, объяснить известный эффект: когда спешишь в толпе, то буквально «все мешают»?
14. Донорство – уважаемая во всём мире деятельность. Предложите меры по ВОЗВЫШЕНИЮ имиджа доноров в глазах общества, затратив на это минимум государственных средств...
15. Почему даже очень популярный артист должен время от времени кланяться публике?
16. Писатель Д. Хармс говорил: «Телефон у меня простой 32-08. Запомнить легко: тридцать два зуба и восемь пальцев». Факт: после этого люди запоминали этот номер хорошо. Объясните – почему?
17. Прокомментируйте, почему срabатывает на прохожих фраза удачливого нищего: «Дайте мне 5 рублей, а я Вам 10 ... (пауза) спасибо».
18. В США законодательно запрещены заверения типа «Наша фирма – лучшая». Обходя это ограничение, сотрудники крупнейшей компании по прокату автомобилей носят значки с надписью, начинающейся так: «Мы в своём бизнесе – вторые ...» Что же написано на значке дальше?

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

1. История, современное состояние и перспективы развития официально-делового стиля русского языка.
2. Официально-деловой стиль в системе стилей современного русского литературного языка.
3. Общелитературная норма и стилевое своеобразие деловой речи. Проблема канцелярита. Основные жанры служебных документов. Взаимодействие жанра и стиля.
4. Цифровая информация в текстах служебных документов.
5. Географические названия; наименования учреждений, предприятий, организаций, должностей, документов в текстах служебных документов (проблемы использования прописных букв и кавычек).
6. Порядок слов и строение предложения в текстах служебных документов.
7. Композиция текста документа. Понятие этикетной рамки.
8. Логические основы композиции текста документа. Правила деления понятий.
9. Логические правила дефиниции. Ошибки в определениях.
10. Логические правила аргументации. Приемы проверки аргументов.
11. Основные принципы работы редактора. Специфика редактирования текстов служебных документов.
12. Основные принципы возвышения имиджа.
13. Характерные черты и значение рекламы и антирекламы в процессе коммуникативного взаимодействия.
14. Принцип обратной связи. Организация деятельности приёмных и отделов жалоб и обращений граждан.
15. Функции, задачи и порядок работы пресс-центра.
16. Виды и типы активного слушания.
17. Условия успешности общения. Коммуникативные качества речи.
18. Этические кодексы и способы их восприятия.

19. Симптомы, символы и знаки в невербальной коммуникации.
20. Структура публичного сообщения. Способы работы с «трудной аудиторией».

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

## **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

### **Основная литература**

1. Александров, Д. Н. Риторика: учеб. пособие для студ. вузов/ Д. Н. Александров. - М.: Флинта: Наука, 2002. - 623 с.
2. Александров, Д.Н. Логика. Риторика. Этика: учеб. пособие/ Д. Н. Александров. - М.: Флинта: Наука, 2003. - 165 с.
3. Александров, Д.Н. Риторика или Русское красноречие: учеб. пособие для студ. вузов/ Д. Н. Александров. - 2-е изд., перераб. и доп.. - М.: ЮНИТИ, 2003. - 351 с.
4. Аннушкин, В. И. Риторика. Вводный курс [Электронный ресурс]: учеб. пособие/ В. И. Аннушкин. - 5-е изд., стер.. - Москва: Флинта, 2015. –
5. Альтшуллер Г.С., Вёрткин И.М., Как стать гением. Жизненная стратегия творческой личности, Минск, «Беларусь», 1994 г.
6. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: Учебник для вузов – М.: ЮНИТИ, 1999.
7. Берн, Ш. Гендерная психология: пер. с англ./ Ш. Берн ; пер. Л. Царук, пер. М. Моисеев, пер. О. Боголюбова, пер. С. Рысев. - 2-е изд., междунар.. - СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК: Нева; М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2002. - 318 с.: ил. - (Секреты психологии). - Библиогр.:с.306-318. - ISBN 0-07-009182-X. - ISBN 5-93878-019-5:
8. Бычков В. В. Эстетика. М.: Акад. Проект: Фонд " Мир", 2011.
9. Бычков В. В. Эстетическая аура бытия. Современная эстетика как наука и философия искусства. М.: МБА, 2010.
10. Бодалев А.А. Личность и общение.- М.: “Педагогика”,2003,- 272 с.
11. Блэк С., Паблик Рилейшнз. Что это такое?, М., 1990 г.
12. Чалдини Р., Психология влияния, С-П, «Питер», 1999 г.
13. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник для вузов / Под ред проф. Гойхмана. –М.: ИНФРА-М, 1997.
14. Коноплева, Н. А. Психология делового общения: учеб. пособие : для вузов/
15. Коноплева Н. А.; РАО, Моск. психолого-социал. ин-т. - М.: Флинта: МПСИ, 2008. – 406.
16. Лебедева, М. М. Технология ведения переговоров: учеб. пособие для вузов/ М. М. Лебедева; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России. - М.: Аспект Пресс, 2010. – 190. [Эл. библ. Система]

### **Дополнительная литература**

1. Грушин Б.А., Массовое сознание, М., 1997 г.
2. Дмитриев А. и др. Неформальная политическая коммуникация, М., 1997 г.
3. Доценко Е.Л., Психология манипуляции, М., 2006 г.
4. Зверинцев А.Б., Коммуникационный менеджмент, С-П., «Союз», 1997 г.
5. Лебедева Т., Путь к власти, М., 1995 г.
6. Лебон Г. Психология масс, С-Пб., 1995г
7. Макиавели Н., Государь, М. «Планета», 1990.
8. Пашенцев Е.Н., Паблик рилейшнз: от бизнеса до политики, М., «Финпресс», 2000 г.
9. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учебное пособие. – СПб.: Знание, 2010.
- Barker L.L., Communication, Englewood Cliffs, 1984.Seitel F.P., The Practice of Public Relation, N.Y. etc, 1992

## **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

#### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего  
образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Кросскультурный менеджмент»**

**Шифр: 38.03.02.**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград 2022

## Лист согласования

**Составитель:** Ковбасюк Ольга Владимировна, к.п.н., доцент  
Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Кросскультурный менеджмент».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине



## 1. Наименование дисциплины: «Кросскультурный менеджмент».

**Цель дисциплины:** овладение обучающимися современным аппаратом в сфере инновационной экономики, организации и управления соответствующих ей предпринимательских структур в кросс культурном контексте

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
<i>УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде</i>	<i>УК-3.2 Применяет методы социального взаимодействия в команде и способен выполнять свою роль в команде УК-3.3 Выбирает оптимальный способ решения задач социального взаимодействия и ролевого участия в командной работе</i>	<b>Знать:</b> методы социального взаимодействия и работы в команде <b>Уметь:</b> выполнять свою роль в команде и социально взаимодействовать <b>Владеть:</b> навыками социального взаимодействия и ролевого участия в командной работе

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Кросскультурный менеджмент» представляет собой дисциплину по выбору (Б1.О.23) части блока дисциплин подготовки студентов.

## 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

## 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной

дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№ п/п	Наименование разделов	Содержание раздела
1.	Культура и менеджмент	Определение мультикультурной команды Признаки и особенности мультикультурной команды
2.	Межкультурная коммуникация: барьеры и способы преодоления.	Иерархические и эгалитарные команды Стиль принятия решений в иерархической и эгалитарной командах
3.	Лидерство, мотивация, конфликты и принятие решений	Высокий и низкий контексты коммуникаций Прямой и непрямой стили общения ИмPLICITный и эксплицитный стили коммуникации
4.	Переговоры в кросс культурном пространстве	Монохромные и полихромные культуры Управление в стиле Agile

#### 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

*Тема 1: Организационная культура и национальная культура: динамика взаимодействия*

*Тема 2. Иерархические и эгалитарные команды*

*Тема 3. Конфликты и принятие решений*

*Тема 4 Монохромные и полихромные культуры*

...

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы
1	Культура и менеджмент	Организационная культура и национальная культура: динамика взаимодействия
2	Межкультурная коммуникация: барьеры и способы преодоления.	Иерархические и эгалитарные команды Стиль принятия решений в иерархической и эгалитарной командах
3	Лидерство, мотивация, конфликты и принятие решений	Высокий и низкий контексты коммуникаций Прямой и непрямой стили общения ИмPLICITный и эксплицитный стили коммуникации
4	Переговоры в кросс культурном пространстве	Монохромные и полихромные культуры Управление в стиле Agile

Требования к самостоятельной работе студентов

*1. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам: Переговоры в кросс культурном пространстве, Лидерство, мотивация, конфликты и принятие решений*

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам: Межкультурная коммуникация: барьеры и способы преодоления, Культура и менеджмент*

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
<i>Организационная культура и национальная культура: динамика взаимодействия</i> <i>Иерархические и эгоистичные команды</i> <i>Конфликты и принятие решений</i>	<i>УК-3.1</i> <i>УК-3.2</i> <i>УК-3.3</i>	<i>Опрос, контрольная работа</i> <i>Опрос, решение кейса</i> <i>тест</i>

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

#### Пример кейса.

Николай успешно закончил обучение в одном из ведущих Российских университетов по специальности «промышленная инженерия» и получил несколько приглашений на работу от различных мультинациональных компаний. Он выбрал компанию, где ценили личный вклад каждого в успех компании и развитие местного сообщества.

Со временем Николай убедился в правильном выборе компании, которая серьезно инвестировала в развитие профессионального развития сотрудников. Уважение и поддержка со стороны руководства также мотивировали Николая посвящать себя служению интересам компании.

Однажды, просматривая материалы по национальным, государственным и местным постановлениям относительно охраны окружающей среды, Николай обнаружил, что одно из постановлений позволяет значительно снизить уровень выброса вредных веществ в атмосферу, что противоречило международным стандартам по данному вопросу.

Николай перепроверил данные по своей компании и пришел к выводу, что уровень вредных выбросов в атмосферу действительно превышал норму, и это угрожало нарушением международных соглашений в области здравоохранения и охраны окружающей среды.

Николай обратился к своему ментору Владимиру, с которым у него сложились дружеские отношения и показал ему результаты своего исследования в надежде найти поддержку.

Владимир, выслушав Николая, ответил, что компания действует в рамках местного законодательства и вполне владеет ситуацией. Он добавил, что такое постановление было одобрено «нужными людьми» в международном руководстве компании. Заканчивая разговор, Владимир добавил: «Ты же не хочешь навлечь на нас беду? И вообще я считал, что мы стали настоящими друзьями».

Николай сомневается, оставить ли это дело в руках более опытных людей или обратиться к профессору в своем университете, чтобы попытаться убедить компанию изменить уровень допустимых вредных выбросов в атмосферу?

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

*Примерный перечень вопросов к зачету:*

1. Культурная синергия в мультикультурной компании
2. Кросс-культурная коммуникация: барьеры и пути их преодоления
3. Сравнительный анализ концепций лидерства в кросс-культурной среде
4. Разрешение конфликтов и принятие решений: синергетический подход
5. Социокультурные аспекты кросс-культурного менеджмента человеческих ресурсов
6. Организационная культура и организационное поведение: кросс культурный подход
7. Переговоры с международными партнерами: кросс-культурный анализ.
8. Мотивация в мультикультурной среде.
9. Международная карьера. Виды карьеры и их характеристика.
10. Кросс культурная адаптация. Этапы и характеристика

### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает низестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	Отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учеб-	<i>Включает низестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно ис-	Хорошо		71-85

	ной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	пользовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения			
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

### **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

#### **Основная литература**

1. Надточий, Ю. Б. Командообразование : учебное пособие / Ю. Б. Надточий. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 238 с. - ISBN 978-5-394-03751-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1081685>

#### **Дополнительная литература**

1. Бороздина, Г. В. Психология делового общения : учебник / Г.В. Бороздина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 320 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_5ad88849c699f8.84103245. - ISBN 978-5-16-013292-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1144429>

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Макроэкономика»**

**Шифр: 38.03.02 Направление подготовки: «Менеджмент»  
Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022



## Лист согласования

**Составитель:** Сафонова И.Ю., канд. экон. наук, доцент  
Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Макроэкономика».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

### 1. Наименование дисциплины: «Макроэкономика».

Целью освоения дисциплины «Макроэкономика» является изучение основных экономических законов, моделей и методов, а также инструментов государственного регулирования на уровне национальной экономики и формирование у учащихся системы знаний, умений и навыков использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
<i>ОПК-1</i> Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	ОПК-1.1 Имеет представление об (на промежуточном уровне) основах экономической, организационной и управленческой теории  ОПК-1.2 Применяет знания (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории  ОПК-1.3 Способен решать профессиональные задачи (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	<b>Знать:</b> -основные законы и закономерности проявления экономических процессов на уровне национальной экономики -причины и последствия макроэкономических явлений -особенности воздействия макроэкономических факторов в различных сферах деятельности -модели, методы и инструменты, применяемые в экономической науке на уровне национальной экономики <b>Уметь:</b> -выявлять и оценивать макроэкономические факторы, -оценивать последствия воздействия макроэкономических факторов на деятельность организации, -работать с источниками макроэкономической информации <b>Владеть:</b> -методами и инструментами исследования макроэкономических процессов, -навыками принятия решений в условиях воздействия макроэкономических факторов

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Макроэкономика» представляет собой дисциплину обязательной части блока дисциплин подготовки студентов. Дисциплина изучается на первом курсе во втором семестре.

#### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

#### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование (раздела) темы	Содержание (раздела) темы
1	Основы макроэкономики: модели и показатели.	Цели, задачи, функции, предмет и методы макроэкономики. Макроэкономика как наука и экономическая дисциплина. Особенности изучения экономических процессов в макроэкономике. Модели кругооборота денег, товаров и услуг. Основные макроэкономические показатели. Модели равновесия на товарном рынке. Модель AS-AD. Теории потребления, сбережений. «Кейнсианский» подход и модели анализа и регулирования

		<p>экономических процессов национальной экономики. Предельная и средняя склонность к потреблению, сбережению. Парадокс бережливости. «Загадка Кузнеца». Посткейнсианские гипотезы потребления. Гипотеза относительного дохода Дьюзенберри. Гипотеза жизненного цикла Модильяни, Гипотеза постоянного дохода Фридмана. Модель межвременного выбора И. Фишера. Понятие и виды инвестиций. Q-теория инвестиций Тобина. Факторы принятия инвестиционных решений. Автономные и индуцированные инвестиции. Монетарные и немонетарные факторы инвестиций. Институциональный фактор при принятии инвестиционных решений. Функция инвестиций. Мультипликатор инвестиций. Модель «Кейнсианский крест».</p>
2	<p>Государство и его роль в экономических процессах. Государственный бюджет и платежный баланс.</p>	<p>Цели и механизмы бюджетно-налоговой политики. Структура государственного бюджета. Расходование средств государственного бюджета. Государственные закупки и трансферты. Мультипликаторы государственных закупок и трансфертов. Понятие, функции, классификация налогов. Налоговый мультипликатор. Воздействие изменения аккордных и подоходного налогов на совокупный спрос и совокупный выпуск. Налоговое бремя, влияние налогов на совокупное предложение. Кривая Лаффера. Доходы, расходы госбюджета, дефицит (профицит) бюджета. Способы финансирования дефицита бюджета. Эффект Оливера – Танзи. Теорема эквивалентности Рикардо. Эффект вытеснения частных инвестиций. Финансовые пирамиды. Мультипликатор сбалансированного бюджета. Теорема Хаавельмо.</p>

		<p>Государственный долг и его влияние на экономику. Управление государственным долгом. Теории фискальной политики. Оптимальные параметры удельного веса госбюджета в структуре ВВП. Понятие и структура Платёжного баланса. Счёт текущих операций и счёт операций с капиталом и финансовыми инструментами. Динамика и структура золотовалютных резервов. Возможные варианты состояния платёжного баланса страны и их интерпретация. Государственная внешнеторговая политика, тарифные и нетарифные методы регулирования экспорта и импорта товаров и услуг. Политика стимулирования притока иностранных инвестиций.</p>
3	<p>Рынок денег и кредитно-денежная политика, валютный курс.</p>	<p>Формы, значение, функции денег в экономических системах. Количественная теория денег. Уравнение обмена Фишера. «Нейтральность» денег. Кембриджское уравнение. Коэффициент монетизации. Величина денежной массы как инструмент государственного воздействия на макроэкономические показатели. Проблема достаточности денег в экономике. Кейнсианская теория денег. Денежная масса как фактор потребления домохозяйств. Предложение денег и уровень процентных ставок. Последствия увеличения денежной массы в стране. Монетаристская теория денег. Зависимость между объёмом денежной массы и номинальным ВВП. «Денежное правило» монетаризма. Структура денежной массы с учетом функциональной роли денег. Показатели денежной массы (агрегаты <math>M_0</math>, <math>M_1</math>, <math>M_2</math>, <math>M_3</math>) и их ликвидность. «Квазиденьги». Наличные и безналичные, электронные деньги. Платёжная система государства.</p>

		<p>Спрос на деньги. Деньги в теории Кейнса. Формула Баумоля–Тобина. Предложение денег. Эмиссия бумажных денег. Сеньораж. Депозитно-кредитная эмиссия. Склонность населения к депонированию.</p> <p>Банковский мультипликатор. Денежный мультипликатор. Денежная база и денежная масса. Равновесие на денежном рынке. Процент. Состояние ликвидной ловушки.</p> <p>Инфляция и дефляция. Показатели, виды, проявления инфляции. Денежно-кредитная политика. Инструменты регулирования денежной массы: операции на открытом рынке, динамика учетной ставки, обязательное резервирование. Одновременное равновесие на рынке товаров и рынке активов. Модель IS–LM.</p> <p>Содержание и побочные эффекты стимулирующей и рестрикционной политика.</p> <p>Эффективность кредитно-денежной политики и проблема временных лагов.</p> <p>Денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика в условиях инфляции. Таргетирование инфляции.</p> <p>Валютный курс национальной денежной единицы. Модели формирования обменного курса национальной денежной единицы. Варианты валютной политики Центрального банка.</p>
4	Рынок труда и социальная политика.	<p>Спрос и предложение на рынке труда. Миграционная и демографическая политика государства.</p> <p>Равновесие на рынке труда. Заработная плата на рынке труда: виды, особенности. Модель несовершенной информации Р. Лукаса. Эффективная заработная плата. Регулирование заработной платы. Налогообложение в области оплаты труда. Роль профсоюзов.</p>

		<p>Безработица: виды, факторы, показатели, последствия. Закон Оукена и потери потенциального ВВП. Методы снижения уровня безработицы. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филлипса. модель Фридмена-Фелпса. Социальная политика государства. Социальная защита населения. Социальные блага.</p>
5	<p>Экономическое развитие и экономический рост</p>	<p>Понятие экономического роста. Индекс роста и темпы прироста реального ВВП. Правило 70. Оценка оптимальности показателей экономического роста. Устойчивый экономический рост. Экстенсивный и интенсивный виды экономического роста. Показатели эффективности использования производственных ресурсов. Модернизация и энергосбережения как факторы интенсивного роста в России. Инновационный экономический рост. Основные направления развития современных технологий.</p> <p>Неокейнсианские модели экономического роста. Модель Домара. Производственная функция Леонтьева. Избыточное предложение на рынке труда. Негибкость рыночных цен. Стабильность уровня фондовооружённости и нормы сбережений. Модель Харрода. Равновесный экономический рост. Акселератор. Ожидания предпринимателей. Желательный, гарантированный и естественный темпы роста по Харроду.</p> <p>Соотношение между гарантированным и естественным темпами роста. Депрессия и экономический бум. Неустойчивость экономического роста.</p> <p>Модель Калдора – Мирлиса. Устойчивость экономического роста. Активные и пассивные факторы экономического роста</p> <p>Неоклассическая модели экономического роста. Предпосылки построения модели: взаимозаменяемость факторов</p>



		<p>производства, убывающая предельная производительность, постоянная норма выбытия капитала. Эндогенный экономический рост. Рост населения и трудосберегающий технический прогресс. Остаток Солоу. Оптимальная норма накопления. «Золотое правило» Э. Фелпса. Полная занятость факторов производства. Условия устойчивого экономического роста.</p> <p>Колебания макроэкономической конъюнктуры и понятие экономического цикла. Фазы и критические точки делового цикла по Хаберлеру. Показатели экономической активности, принятые для характеристики состояния макроэкономической конъюнктуры. Краткосрочные (высокочастотные) циклы Китчина</p> <p>Среднесрочные циклы Жюгляра. «Строительные» циклы Кузнеца. «Длинные волны» Кондратьева – Шумпетера. Модели экономического цикла, базирующиеся на мультипликативно-акселеративном механизме циклических колебаний. Базовая модель Самуэльсона – Хикса. Концепция реальных деловых циклов. Импульсы в виде «шоков» производительности.</p>
--	--	--

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1. Основы макроэкономики: модели и показатели.

Цели, задачи, функции, предмет и методы макроэкономики. Модели кругооборота денег, товаров и услуг. Основные макроэкономические показатели.

Модель AS-AD.

«Кейнсианский» подход и модели анализа и регулирования экономических процессов национальной экономики. Посткейнсианские гипотезы потребления.

Понятие и виды инвестиций. Монетарные и немонетарные факторы инвестиций. Модель «Кейнсианский крест».

Тема 2. Государство и его роль в экономических процессах. Бюджетно-налоговая политика.

Понятие, цели, инструменты бюджетно-налоговой политики. Государственный бюджет. Сущность, функции, виды налогов. Соотношение доходов и расходов бюджета.

Теории и модели фискальной политики государства.

Тема 3. Рынок денег и кредитно-денежная политика, валютный курс.

Понятие, виды и функции денег. Спрос на деньги. Структура и макроэкономические функции рынка финансовых активов. Предложение денег. Банки и банковская система. Денежно-кредитная политика. Равновесие на товарном и денежном рынках (модель IS-LM).

Тема 4. Рынок труда и социальная политика.

Спрос, предложение, равновесие на рынке труда. Особенности заработной платы как цены труда. Безработица как явление несбалансированности рынка труда. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филлипса. Социальная политика.

Тема 5. Экономическое развитие и экономический рост

Показатели экономического роста. Модели экономического роста. Экономический цикл и антициклическая политика государства.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1. Основы макроэкономики: модели и показатели.

1. Цели, задачи, функции, предмет и методы макроэкономики.
2. Особенности изучения экономических процессов в макроэкономике.
3. Эволюция экономической мысли в макроэкономике.
4. Макроэкономические функции домохозяйства, фирм, государства, финансового сектора. Модель открытой экономики.
5. Методы подсчёта ВВП и система производных макроэкономических показателей
6. Модель равновесия AD-AS
7. Потребление, сбережения, инвестиции. Модель «Кейнсианский крест»

Тема 2. Государство и его роль в экономических процессах. Бюджетно-налоговая политика.

1. Цели и инструменты бюджетно-налоговой политики. Расходы государственного бюджета.
2. Структура и функции бюджетной системы.
3. Понятие и классификация налогов. Воздействие налогов на экономику.
4. Причины и виды дефицитов бюджета.
5. Государственный долг: структура и влияние на развитие экономики
6. Платежный баланс страны.
7. Государственная внешнеторговая политика.

Тема 3. Рынок денег и кредитно-денежная политика, валютный курс.

Эволюция видов и функций денег

2. Количественная теория денег. Уравнение обмена Фишера
3. Кейнсианская теория кредитных денег
4. Монетаризм как современная интерпретация количественной теории денег
5. Структура денежной массы. Денежные агрегаты. Регулирование денежной массы Центральным банком.
6. Виды и факторы спроса на деньги.
7. Денежная база и мультипликаторы денежного рынка
8. Одновременное равновесие на рынке товаров и рынке активов. Модель IS–LM.
9. Инфляция и дефляция. Показатели, виды, проявления инфляции.
10. Валютный курс национальной денежной единицы.

Тема 4. Рынок труда и социальная политика.

1. Спрос и предложение на рынке труда.
2. Эффективная заработная плата. Регулирование заработной платы
3. Понятие, виды, измерение безработицы.
4. Последствия безработицы и государственная политика занятости. Закон ОУКЕНА

5. Взаимосвязь инфляции и безработицы. Кривая Филлипса

6. Социальная политика государства.

Тема 5. Экономическое развитие и экономический рост

Показатели и факторы экономического роста

2. Предпосылки построения модели Харрода-Домара

3. Модель Калдора – Мирлиса и условия сбалансированного экономического роста

4. Модель Солоу и условия стационарного состояния экономики

5. Сравнительная эффективность факторов экономического роста

6. Понятие, виды, фазы экономического цикла.

7. Модели экономических циклов.

Требования к самостоятельной работе студентов

*Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам:*

Тема 1. Основы макроэкономики: модели и показатели.

Эволюция экономической мысли в макроэкономике. «Загадка Кузнецца». Гипотеза относительного дохода Дьюзенберри. Гипотеза жизненного цикла Модильяни, Гипотеза постоянного дохода Фридмана. Модель межвременного выбора И. Фишера.

Q-теория инвестиций Тобина. Факторы принятия инвестиционных решений.

Применение модели «кейнсианский крест»

Тема 2. Государство и его роль в экономических процессах. Бюджетно-налоговая политика.

Исследование структуры государственного бюджета. Статьи расходов госбюджета. Виды налогов. Воздействие налогов на спрос и предложение.

Дефицит и профицит госбюджета. Финансирование дефицита бюджета. Теорема Хаавельмо.

Государственный долг и его влияние на экономику.

Теории фискальной политики.

Тема 3. Рынок денег и кредитно-денежная политика, валютный курс.

Формы, значение, функции денег в экономических системах.

Современные теории денег.

Уравнение обмена Фишера. «Нейтральность» денег. Кембриджское уравнение.

Коэффициент монетизации.

Кейнсианская теория денег.

Монетаристская теория денег.

Структура денежной массы.

«Квазиденьги». Наличные и безналичные, электронные деньги. Платёжная система государства.

Формула Баумоля–Тобина.

Эмиссия бумажных денег. Сеньораж.

Депозитно-кредитная эмиссия. Склонность населения к депонированию

Инфляция и дефляция.

Инфляция спроса. Немонетарные факторы и инфляция предложения. Стагфляция.

Последствия инфляции для экономики. Инфляционный налог. Факторы неопределённости и риска в условиях инфляции. Социальные последствия инфляции.

Таргетирование инфляции.

Денежно-кредитная политика. Инструменты регулирования денежной массы

Модель IS–LM

Эффективность кредитно-денежной политики

Валютный курс. Модели формирования обменного курса национальной денежной единицы. Варианты валютной политики Центрального банка.

Тема 4. Рынок труда и социальная политика.

Спрос и предложение на рынке труда. Миграционная и демографическая политика государства. Модель несовершенной информации Р. Лукаса.

Заработная плата. Регулирование, налогообложение, оценка эффективности заработной платы. Роль профсоюзов.

Безработица: виды, факторы, показатели, последствия. Закон Оукена и потери потенциального ВВП.

Кривая Филлипса. модель Фридмана-Фелпса. Социальная политика государства. Социальная защита населения. Социальные блага

Тема 5. Экономическое развитие и экономический рост.

Экономический рост. Виды, показатели экономического роста. Модели экономического роста. Условия устойчивого экономического роста. Понятие экономического цикла. Фазы и критические точки делового цикла по Хаберлеру. Показатели экономической активности, принятые для характеристики состояния макроэкономической конъюнктуры.

Разновидности экономических циклов.

Модели экономического цикла, базирующиеся на мультипликативно-акселеративном механизме циклических колебаний. Базовая модель Самуэльсона – Хикса.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные

выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Контролируемые модули, разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Основы макроэкономики: модели и показатели.	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3	тестирование решение задач
Тема 2. Государство и его роль в экономических процессах. Бюджетно-налоговая политика.	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3	тестирование решение задач реферат
Тема 3. Рынок денег и кредитно-денежная политика, валютный курс.	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3	тестирование решение задач решение кейса
Тема 4. Рынок труда и социальная политика.	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3	тестирование решение задач
Тема 5. Экономическое развитие и экономический рост	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3	тестирование решение задач решение кейса

Контролируемые модули, разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
	ОПК-1.1 ОПК-1.2 ОПК-1.3	экзамен

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

## **8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля**

### **Тестовые задания**

**Целью тестирования** является закрепление, углубление и систематизация знаний студентов, полученных на лекциях и в процессе самостоятельной работы; проведение тестирования позволяет ускорить контроль за усвоением знаний и объективизировать процедуру оценки знаний студента.

Тема 1. Основы макроэкономики: модели и показатели.

#### **1. Макроэкономика как наука:**

- изучает закономерности совместной деятельности субъектов национальной экономики,
- раскрывает особенности отраслевых рынков,
- определяет сущность явлений и процессов в экономике рыночного типа,
- анализирует состояние экономики определённой страны,
- систематизирует знания об экономике в масштабах государства.

#### **2. К макроэкономическим проблемам относятся:**

- цикличность развития экономики,
- изменение рыночного спроса на потребительские товары,
- рост альтернативных издержек,
- инфляционный рост цен в экономике,
- максимизация прибыли фирмы.

#### **3. Агрегированными величинами являются:**

- прибыль фирмы,
- валовой внутренний продукт,
- потребление домохозяйств,
- полезность конкретного блага,
- инвестиции фирм.

#### **4. Экзогенной переменной для макроэкономической модели является:**

- денежная масса,
- уровень безработицы,
- уровень инфляции,
- дефлятор,
- темпы роста ВВП.

#### **5. При подсчёте ВВП методом суммирования расходов учитываются:**

- производит и распределяет общественные блага,
- кредитует население,

- перераспределяет доходы и имущество,
  - максимизирует прибыль от реализации общественных благ,
  - предоставляет субсидии населению.
6. В модели «AD-AS» фактором увеличения равновесного ВВП в долгосрочном периоде является:
- инвестиционные расходы фирм,
  - потребительские расходы домохозяйств,
  - экспорт,
  - расходы населения на покупку ценных бумаг,
  - расходы фирм на закупку сырья.
7. Эффектом храповика в макроэкономике называется:
- негибкость цен в сторону понижения,
  - рост цен при увеличении совокупного спроса,
  - снижение уровня цен при сокращении совокупного предложения,
  - сохранение высокого уровня цен при сокращении совокупного спроса,
  - зависимость уровня цен от изменения совокупного предложения.
8. Коэффициент, показывающий, во сколько раз изменение национального дохода превысит изменение автономных расходов, называется:
- акселератор,
  - коэффициент эластичности,
  - мультипликатор,
  - склонность к расходам,
  - показатель эффективности.

## Тема 2. Государство и его роль в экономических процессах. Бюджетно-налоговая политика.

- 1.** Макроэкономическим объектом регулирования для бюджетно-налоговой политики является:
- денежная масса страны,
  - уровень налогооблагаемых доходов,
  - расходы государства на образование,
  - совокупный спрос,
  - совокупное предложение.
- 2.** Принятие закона о государственном бюджете на очередной год относится к мерам бюджетно-налоговой политики:
- дискреционной,
  - автоматической,
  - стимулирующей
  - рестрикционной.
- 3.** Трансферты в отличие от государственных закупок:
- предоставляются исключительно в денежной форме,
  - могут предоставляться в натуральной форме,
  - не обладают мультипликативным эффектом,
  - увеличивают расходы государственного бюджета,
  - оказывают большее влияние на развитие экономики.
- 4.** Налоги, как инструмент бюджетно-налоговой политики:
- влияют на потребительский и инвестиционный спрос,
  - обладают мультипликативным эффектом,
  - оказывают более активное влияние на изменение национального дохода, чем государственные закупки,
  - влияют на величину государственных закупок,
  - относятся к инструментам автоматической бюджетно-налоговой политики.
- 5.** Дефицит государственного бюджета:
- возникает при превышении доходов бюджета над его расходами,
  - экономически оправдан при стимулирующей бюджетно-налоговой политике,
  - может быть покрыт только дополнительной эмиссией денег,
  - не может возникнуть при полной занятости,
  - является результатом ошибок в экономической политике правительства.

6. Государственный долг:

- образуется в слаборазвитых странах,
- представляет угрозу экономической безопасности и должен быть ликвидирован,
- не оказывает существенного влияния на состояние макроэкономики,
- увеличивается при дефиците государственного бюджета,
- является проблемой для России.

7. Стимулирующая бюджетно-налоговая политика преследует цель:

- снижение уровня инфляции,
- повышение совокупного спроса,
- увеличение темпов роста экономики,
- расширение государственного сектора экономики,
- сокращение дефицита государственного бюджета.

8. Целью рестрикционной бюджетно-налоговой политики является:

- снижение уровня инфляции,
- повышение совокупного спроса,
- увеличение темпов роста экономики,
- расширение государственного сектора экономики,
- сокращение дефицита государственного бюджета.

### Тема 3. Рынок денег и кредитно-денежная политика, валютный курс.

1. К финансовым активам относятся:

- банковский депозит, акции, наличные деньги,
- заработная плата, стипендия, банковский депозит,
- акция, облигация, покупка автомобиля,
- банковский депозит, банковский кредит, пособие на ребёнка,
- только ценные бумаги.

2. Акция в отличие от облигации:

- выпускается с целью привлечения заёмных средств,
- приносит владельцу доход в виде дивиденда,
- не предполагает обратного выкупа или погашения,
- является долговой ценной бумагой,
- обладает большей ликвидностью, чем облигации.

3. Одно из важнейших положений количественной теории денег гласит: качество денег зависит от их количества, что означает:

- чем больше денег в экономике, тем лучше,
- чем больше денег в экономике, тем больше объём производства,
- зависимость покупательной способности денег от величины денежной массы в обращении,
- обесценение денег при увеличении денежной массы,
- регулируемую роль денег в экономике.

4. Если клиент банка перевёл деньги с зарплатного счёта в срочный вклад, то с денежной массой произошли следующие изменения:

- денежная масса увеличилась,
- сократился агрегат  $M_1$ ,
- увеличился агрегат  $M_2$ ,
- сократился агрегат  $M_0$ ,
- денежная масса не изменилась.

5. Коэффициент монетизации:

- показывает соотношение денежной массы и объёма ВВП,
- характеризует обеспеченность экономических сделок деньгами,
- зависит от скорости обращения денежной единицы,
- не может быть больше 100%,
- в современных условиях имеет тенденцию к снижению.

6. Кембриджское уравнение, предложенное Маршалом, выражает зависимость:

- объёма денежной массы от объёма национального производства,
- уровня цен от величины денежной массы,
- объёма производства от величины денежной массы,



- скорости обращения денежной единицы от величины денежной массы,
7. Следствием стимулирующей денежно-кредитной политики является:
- повышение курса национальной валюты,
  - снижение уровня цен,
  - повышение темпов экономического роста,
  - повышение банковских процентов,
  - снижение доходности финансовых вложений.
8. Банковский мультипликатор:
- характеризует прирост денежной массы в результате привлечения банковских депозитов,
  - определяется как величина, обратная норме обязательного резервирования,
  - может быть меньше единицы,
  - зависит от надёжности банковской системы,
  - устанавливается центральным банком.
9. Какая группа населения выигрывает от инфляции?
- граждане, имеющие фиксированный доход,
  - держатели облигаций,
  - заемщики,
  - предприниматели,
  - монополисты.
10. Политика таргетирования инфляция, проводимая ЦБ РФ:
- направлена на снижение инфляционных ожиданий,
  - представляет собой установление целевых значений роста цен,
  - эффективна только в условиях доверия населения к политике центрального банка,
  - может проводиться при высоких уровнях инфляции,
  - доказала свою эффективность в нашей стране.
11. Как изменятся условия равновесия в модели IS–LM при проведении рестрикционной бюджетно-налоговой политики:
- увеличится совокупный спрос,
  - сократится денежная масса,
  - . снизится уровень процентной ставки,
  - сократится доход,
  - увеличатся государственные закупки.

#### Тема 4. Рынок труда и социальная политика.

1. Основным принципом функционирования классической модели рынка труда является:
- зависимость спроса на труд от планируемого объёма производства,
  - различия спроса и предложения труда по отдельным сферам экономической деятельности,
  - автоматическое изменение спроса и предложения труда при изменении заработной платы,
  - постоянное не соответствие спроса и предложения труда,
  - зависимость заработной платы от соотношения спроса и предложения труда.
2. Зависимость спроса на труд от совокупного спроса обосновывали представители:
- классической школы,
  - кейнсианской школы,
  - теории монетаризма,
  - институциональной теории,
  - теории ожиданий.
3. В неоклассической теории спрос на труд является отрицательной функцией:
- от предельного продукта труда,
  - от номинальной заработной платы,
  - от объёма выпуска,
  - от уровня цен на производимые товары,
  - от спроса на готовые товары.
4. Одним из основных свойств производственной функции Кобба-Дугласа является:
- убывающая отдача от увеличения одного из факторов производства,
  - отрицательный эффект масштаба,

- убывающая отдача при сокращении любого из факторов производства,
- сокращение выпуска при увеличении только одного из факторов производства,
- зависимость выпуска только от одного фактора производства – труда.

5. Естественная безработица:

- включает фрикционную, структурную и институциональную безработицу,
- является временной,
- имеет неустойчивый уровень в долгосрочной перспективе,
- требует активного вмешательства государства,
- увеличивается в периоды экономических спадов.

6. Закон Оукена характеризует взаимосвязь:

- уровня фактической безработицы и отклонения фактического ВВП от потенциального,
- уровня циклической безработицы и отклонения фактического ВВП от потенциального,
- уровня фрикционной безработицы и отклонения фактического ВВП от потенциального,
- уровня естественной безработицы и отклонения фактического ВВП от потенциального,
- фактического и потенциального выпуска.

7. Кривая Филлипа в краткосрочном периоде позволяет сделать следующие выводы:

- при нулевой инфляции безработица находится на естественном уровне,
- при снижении уровня безработицы ниже естественного снижается уровень инфляции,
- в условиях дефляции возникает циклическая безработица,
- для снижения уровня инфляции необходимо снижать уровень безработицы,
- циклическая безработица приводит к повышению уровня цен.

## Тема 5. Экономическое развитие и экономический рост

1. Экономический рост измеряется показателями:

- темпов роста номинального ВВП,
- темпов роста производительности труда,
- темпов роста фондовооружённости труда,
- темпов роста реального ВВП,
- темпов роста личных доходов.

2. Социальную направленность экономического роста выражают показатели:

- эффективности экономического роста,
- качества экономического роста,
- экономического развития,
- равновесного экономического роста,
- устойчивого экономического роста.

3. Правило 70, используемое для расчётов темпов роста реального ВВП на душу населения, позволяет:

- определить темпы прироста, при которых произойдёт удвоение показателя за установленный период,
- рассчитать темпы прироста ВВП, необходимые для полного удовлетворения потребностей населения страны,
- установить период времени для достоверных прогнозов,
- определить равновесный для экономики ВВП,
- определить рост ВВП за 70 лет.

4. К факторам инновационного экономического роста относятся:

- снижение налога на прибыль организаций,
- совершенствование технологий производства,
- рост квалификации трудовых ресурсов,
- увеличение объема инвестиций,
- дешёвая рабочая сила.

5. К негативным последствиям экономического роста относятся:

- возможность увеличения потребления в будущем,
- обострение проблемы сбыта произведённых благ,
- загрязнение окружающей среды,
- повышение спроса на энергетические ресурсы,

- расширение ассортимента и разнообразия потребительских благ.
6. В модели Харрода–Домара главный фактор экономического роста:
- потребление,
  - инвестиции,
  - устойчивый темп роста национального дохода,
  - психологическая склонность населения к сбережению,
  - технический прогресс.
7. В модели Р. Солоу основными источниками экономического роста являются:
- научно-технический прогресс,
  - рост населения,
  - увеличение основного капитала,
  - эффективный менеджмент,
  - объём совокупного спроса.
8. Циклические колебания в экономике следует рассматривать как:
- результат стечения случайных обстоятельств,
  - изъяны рыночной экономики,
  - один из факторов экономического прогресса,
  - результат ошибок в экономической политике,
  - закономерность экономического развития.
9. Промежуток времени между двумя точками, находящимися на одинаковых стадиях циклических колебаний называется:
- амплитуда циклических колебаний,
  - период цикла,
  - низшая точка спада,
  - продолжительность кризиса,
  - экономический цикл.
10. Механизм возникновения коротких циклов в современной экономике включает:
- запаздывание в поступлении информации, необходимой для принятия коммерческих решений,
  - демографические волны,
  - необходимое время для накопления инвестиционного капитала,
  - период износа основного капитала,
  - изменение товарно-материальных запасов.

## Задачи

Тема 1. Основы макроэкономики: модели и показатели.

Задача 1. В текущем году домашние хозяйства израсходовали на покупку товаров длительного пользования 155 млрд руб., в том числе на покупку недвижимости и строительство 45 млрд руб., на товары кратковременного пользования 350 млрд руб., на услуги 200 млрд руб., на ценные бумаги 88 млрд руб. Определите потребительские расходы домашних хозяйств.

Задача 2. В таблице представлены данные об экономике, производящей только три вида благ.

Товары	2014		2015	
	Цена (руб. за ед.)	Кол-во (ед.)	Цена (руб. за ед.)	Кол-во (ед.)
Хлеб	20	3600 000	19,8	4 000 000
Одежда	7200	10 000	8000	8000

Самосвалы	800 000	100	900 000	90
-----------	---------	-----	---------	----

Используя 2014 г. в качестве базового, определите для 2015 г.:

А) номинальный и реальный ВВП,

Б) дефлятор ВВП,

В) индекс потребительских цен.

А) номинальный ВВП в 2015 г. = 224, 2 млн. руб., реальный ВВП = 209,6 млн. руб. б) Дефлятор ВВП = 1,07.

В) ИПЦ = 1,05

Задача 3. Известно, что при увеличении дохода с 180 млрд до 220 млрд руб., потребительские расходы возрастают со 186 млрд до 214 млрд руб., а при увеличении дохода с 220 млрд до 300 млрд руб. потребительские расходы возрастают с 214 млрд до 270 млрд руб. Объем инвестиций в экономике составляет 60 млрд руб.

А) определить кейнсианские функции потребления и сбережений.

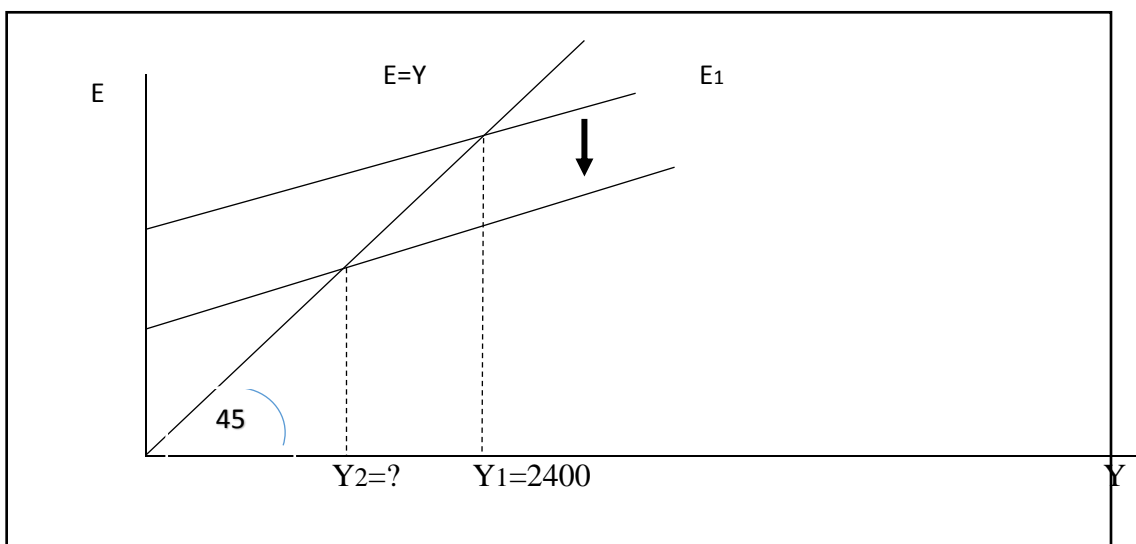
Б) как изменится объем товарно-материальных запасов, если величина выпуска составит:

1) 300 млрд руб., 2) 400 млрд руб., 3) 500 млрд руб.

Тема 2. Государство и его роль в экономических процессах. Бюджетно-налоговая политика.

Задача.

В закрытой экономике от величины текущего выпуска зависят только потребительские расходы. Предельная склонность к потреблению составляет 0,6. Вследствие увеличения автономных налогов на 60 млрд. руб. положение кривой совокупных планируемых расходов изменяется так, как показано на графике (рисунок). Определите новое значение равновесного выпуска.



Тема 3. Рынок денег и кредитно-денежная политика, валютный курс.

Задача 1. Наличные деньги в экономике составляют 2000. Депозиты в банковской системе – 12000, из них депозиты до востребования 8000. Как изменится объем денежной массы и её структура, если:

А) население, опасаясь банкротства банков, заберёт 60% депозитов до востребования и 20% срочных депозитов.

Б) население переведёт 50% депозитов до востребования в срочные депозиты.

2. Денежная база в стране равна 600, норма обязательного резервирования установлена Центральным банком на уровне 25%, склонность населения к депонированию – 0,4. Спрос на деньги для сделок  $M_D = 0,3 Y$ , спекулятивный спрос отсутствует.

Определите: - денежную массу, величину наличных денег и банковских депозитов,

- денежный мультипликатор,

- ВВП и скорость обращения денежной единицы.

Задача 2. В закрытой смешанной экономике денежная база равна 200, норма обязательного резервирования – 10%, склонность населения к депонированию – 0,4. Спрос на деньги выражается функцией:  $M_D = 0,5Y - 470r$ . Потребление домохозяйств:  $C = 200 + 0,9Y_{рд}$ , налоги равны 320. Функция инвестиций имеет вид:  $I = 60 - 10r$ , государственные закупки – 400, Уровень цен равен 1.

Определите:

А) денежную массу; Б) функцию IS; В) функция LM;

Г) равновесный для двух рынков доход; Д) равновесную ставку процента

Е) объём потребления; Ж) объём инвестиций;

З) объём национальных сбережений;

И) состояние государственного бюджета при равновесии двух рынков;

К) мультипликатор автономных расходов; Л) изменение равновесного дохода при увеличении государственных закупок на 10%

М) изменение равновесного дохода при снижении налогов на 10%;

Н) изменение равновесного дохода при снижении нормы обязательного резервирования до 5%.

#### Тема 4. Рынок труда и социальная политика.

Потенциальный ВВП страны равен 200 млн. руб., уровень фактической безработицы=7%, естественный уровень безработицы=2%, коэффициент Оукена =2. Определите экономические потери от циклической безработицы.

2. Потенциальный объем выпуска при уровне естественной безработицы в 6% равен 6000 млрд. ден. ед., а при появлении циклической безработицы в 1% происходит отклонение фактического объема выпуска от потенциального на 120 млрд. ден. ед. Если уровень фактической безработицы равен 8,5%, определите потери от безработицы.

3. Рассчитайте, используя закон А. Оукена, уровень фактической безработицы (в процентах), если реальный ВВП= 10 млн. руб., потенциальный ВВП=20 млн. руб., уровень естественной безработицы =3%, коэффициент чувствительности ВВП к циклической безработице=2.

#### Тема 5. Экономическое развитие и экономический рост

Задача. На основе данных макростатистики определите реальный ВВП и темпы его прироста к предыдущему году и нарастающим итогом:

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.
------------	---------	---------	---------

Номинальный ВВП, млрд. руб.	46 308	55 799	62 599
Дефлятор, %	114,2	115,5	108,5
Реальный ВВП, млрд. руб.			
Темпы прироста ВВП, %			

2. Реальный ВВП на душу населения в стране в среднем увеличивается на 5% в год. Определите, сколько лет потребуется стране, чтобы удвоить показатель.

### Темы рефератов

Тема 2 Государство и его роль в экономических процессах. Бюджетно-налоговая политика

1. Исследование структуры и динамики Государственного Бюджета Российской Федерации.
2. Подоходный налог и его влияние на совокупный доход и совокупный спрос.
3. Налоги и налоговое бремя в экономике.
4. Государственное манипулирование расходами и доходами бюджета и его влияние на экономику.
5. Практические примеры финансирования государственного долга современными государствами.
6. Платежный баланс страны.
7. Внешнеторговая политика на примере (конкретной страны).

Тема 3 Рынок денег и кредитно-денежная политика, валютный курс.

1. Современные деньги и золото
2. Количество наличных денег в обращении.
3. Платежная система государства.
4. Оценки коэффициента монетизации в стране.
5. Политика таргетирования инфляции: международный опыт и перспективы для России
6. Кто платит инфляционный налог?
7. Формирование национального валютного курса.

### Решение кейсов

Тема 3 Рынок денег и кредитно-денежная политика, валютный курс.

#### **БИТКОЙН как угроза государственной монополии на денежную эмиссию**

Цифровая валюта биткойн (bit – «единица информации», coin – «монета») была запущена в январе 2009-го как средство расчетов в децентрализованной, независимой от государственных и частных структур платежной системе. Благодаря ее создателю, спрятавшемуся под ником Сатоси Накомото, пользователи отобрали у государства монополию на денежную эмиссию. Ведь «чеканка» цифровых «монет» происходит на компьютерах равноправных участников сети «Биткойн», мощности которых тратятся на трудоемкие вычисления. Появление биткойна было оценено как появление общемировых частных денег.

Теория частных денег возникла в 70-ые года прошлого века. Её сторонники считали, что экономическая свобода не может быть полноценной, пока деньги являются государственными. Денационализация денег - путь экономического освобождения общества. Ученые прошлого столетия считали, что в современных условиях реализовать проект частных денег невозможно.

В конце октября 2008 на сайте bitcoin.org появился документ, описывающий суть распределённой криптовалюты. Сначала биткойны распространялись очень медленно. По мере роста популярности, развивалась и структура сети. Появились обменные сервисы, биржи, биткойны стало возможно обменивать на государственные деньги, приобретать на них некоторые товары и услуги. Биткойны можно купить на бирже, на внебиржевом рынке, через обменники или получить в оплату за свои товары. А еще их можно «добыть». Эмиссия цифровых «монет» на компьютерах участников сети «Биткойн» называется майнинг (от англ. mining – «добыча»), а саму криптовалюту именуют цифровым золотом, ведь добывается оно по крупинке и в трудах.

Поначалу самым востребованным свойством цифровой валюты оказалась конфиденциальность расчетов. Биткойны сразу нашли применение на черном рынке Интернета.

Биткойны не имеют обеспечения, но защищены от инфляции, их эмиссия основана на математическом алгоритме и имеет заданный максимальный объем – 21 млн. «монет», из которых примерно 11,5 млн. уже «отчеканено». Платежная система «Биткойн» снимает множество ограничений, устанавливаемых государствами: пересылать средства в любую точку мира можно анонимно, мгновенно, надежно, бесплатно и оставаясь неуязвимым для валютного контроля.

Главное обстоятельство, мешающее биткойну выполнять основные функции денег, – волатильность. В январе 2013 г. курс битмонеты составлял 13 долларов, в апреле он поставил рекорд в 266 долларов, затем за неделю снизился до 68 долларов. За четыре года его курс увеличился приблизительно в 57 000 раз. В декабре 2009 г. 1500 биткойнов стоили 1 \$, в 2013г. за 1 биткойн предлагали 1200 \$. Когда цена криптовалюты стремительно пошла вверх, на бирже Mt. Gox, самой популярной площадке по торговле биткойнами, резко выросло число открываемых счетов: если в 2012 г. в месяц регистрировалось около 10 тыс. новых пользователей, то за восемь месяцев 2013 года в мире было совершено 1,75 млн. установок биткойн-клиента.

Отношение к альтернативной валюте со стороны центральных банков разное. Страны, уже высказавшие свою позицию по использованию биткойна, можно разделить на две группы: те, кто использование криптовалюты приветствует и выступает за внедрение мягких механизмов ее регулирования (например, США, Германия, Великобритания), и те, кто фактически объявил или намерен объявить биткойн вне закона (например, Китай и Таиланд). Россия, судя по всему, примкнет ко второй группе.

Очевидно, что Биткойн для многих стал попыткой найти новые финансовые смыслы и использовать валюту, свободную от любых ограничений. Это интересное явление, за которым многие в финансовой сфере следили даже с некоторым восхищением.

**Вопросы для обсуждения:** 1. Почему следует считать биткойны деньгами? Какие функции денег выполняли эти деньги?

2. Что можно отнести к преимуществам этих денег?

3. В чём состоит угроза распространения таких денег для государства?

### **Пример кейса.**

Тема 5. Экономическое развитие и экономический рост

Применение модели Солоу на конкретном примере из истории мировой экономики В 1945 г. экономика Японии и Германии находилась в состоянии полного краха, до 60 % основных фондов были разрушены. Однако всего через 30 лет оба эти государства становятся самыми высокоразвитыми странами мира. В Японии в период с 1948 по 1972 гг. производство на душу населения росло на 8,3 % в год, в Германии – на 5,7 %. В США в это же время темпы прироста составили 2,5 %. С точки зрения модели Солоу устойчивое состояние экономики Японии и Германии было нарушено, война разрушила имеющиеся объемы капитала. Уровень производства снизился, но, поскольку норма сбережения (доля ВВП, идущая на сбережения и инвестиции) осталась постоянной, экономика этих стран постепенно вернулась к прежнему устойчивому состоянию. Для этого потребовался период быстрого экономического роста. Ускоренный рост происходит из-за того, что при низком уровне капиталовооруженности инвестиции превышают выбытие и, таким образом, производство растет, поскольку инвестициями обеспечивается большее количество нового капитала, чем его выбывает. Уничтожение основных фондов Японии и Германии привели к резкому снижению объемов выпуска, но затем последовал инвестиционный бум, который многие экономисты назвали —экономическим чудом<sup>1</sup>, но он полностью соответствовал предсказаниям модели Солоу.

Россия в 90-х годах XX века переживает похожие процессы. За период 1991-1996 гг. объем промышленного производства снизился на 40 %, значительная часть основных фондов выбыла из производственного процесса. Однако высокий уровень сбережений (норма сбережений в 1994-95 гг. составляла 0,4) может обеспечить на рубеже XXI века высокие темпы экономического роста. (Шкуропат А.В., Терский М.В. Мировая экономика. Часть 1. (конспект лекций)., [http://abc.vvsu.ru/Books/l\\_mirekon1/page0021.asp](http://abc.vvsu.ru/Books/l_mirekon1/page0021.asp)).<sup>1</sup>

**Вопросы:** 1. Почему неоклассические модели роста позволяют более точно описать особенности макроэкономических процессов? 2. Какая производственная функция была использована в модели Солоу?

#### Критерии и шкала оценивания компетенций по результатам решения кейса

Оценка	Критерии оценивания
Оценка «Отлично»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– изложение материала логично, грамотно, без ошибок;</li> <li>– свободное владение профессиональной терминологией;</li> <li>– умение высказывать и обосновать свои суждения;</li> <li>– студент дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы;</li> <li>– студент организует связь теории с практикой.</li> </ul>
Оценка «Хорошо»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения кейса, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;</li> <li>– ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный.</li> </ul>
Оценка «Удовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения кейса, не может доказательно обосновать свои суждения;</li> </ul>

<sup>1</sup> Еникеев, Ш.И. Макроэкономика: сборник кейсов: учебно-методическое пособие для самостоятельной работы студентов / Ш.И. Еникеев, Д.А. Сергеев – Казань: изд-во «Познание» Института экономики управления и права (г. Казань), 2013. – 44 с.



Оценка	Критерии оценивания
	– обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.
Оценка «Неудовлетворительно»	– отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл, не решен кейс; – в ответе студента проявляется незнание основного материала учебной программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения кейса.

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

*Примерный перечень вопросов к экзамену:*

1. Макроэкономика в системе экономических наук. Функции дисциплины. Особенности методов познания. Этапы развития науки.
2. Предпосылки построения модели кругооборота денег, материальных благ и услуг. Субъекты макроэкономических отношений и их функции. Модель смешанной открытой экономики с финансовым сектором. Основные макроэкономические пропорции.
3. Основные макроэкономические процессы. Потребление и сбережения. Факторы потребления и сбережений в теоретических концепциях. Средняя и предельная склонность к потреблению и сбережениям.
4. Понятие и виды инвестиций. Функция инвестиций. Факторы инвестиций и инвестиционный климат.
5. Ключевые понятия и основные макроэкономические показатели в системе национальных счетов: валовой выпуск, валовой внутренний продукт, валовой национальный доход, чистый национальный доход, совокупный спрос, совокупное предложение.
6. Производственный метод подсчёта ВВП. Понятие и структура добавленной стоимости.
7. Определение ВВП методом суммирования расходов экономических агентов. Расходы учитываются при подсчёте ВВП.
8. Определение ВВП методом суммирования первичных доходов. Факторные доходы экономических агентов. Доходы, не учитываемые при подсчёте ВВП.
9. Методы корректировки ВВП. Номинальный, реальный ВВП. Дефлятор ВВП.
10. Структура совокупного спроса. Обоснование графического изображения функции совокупного спроса. Факторы, влияющие на объём совокупного спроса.
11. Совокупное предложение. Классическая и кейнсианская концепции совокупного предложения. Ожидания и краткосрочное совокупное предложение.
12. Равновесие в модели равенства совокупного спроса и совокупного предложения. Различия краткосрочного и долгосрочного периодов. Эффект храповика.
13. Кейнсианская модель равновесия на товарном рынке: предпосылки построения. «Кейнсианский крест» и основное макроэкономическое тождество.
14. Функция планируемых расходов. Автономные и зависимые переменные. Эффект мультипликатора.
15. «Инфляционный разрыв» в экономике: сокращение запасов и рост уровня цен.
16. «Рецессионный разрыв» в экономике. Рост запасов, сокращение производства и безработица.
17. Роль экономической политики в изменении параметров макроэкономического равновесия.
18. Особенности денежных потоков в открытой смешанной экономике с финансовым сектором. Виды «изъятий» и «инъекций» в современном денежном потоке.
19. Состояние государственного бюджета и внешнеторгового баланса как факторы макроэкономического равновесия.
20. Понятие и свойства финансовых активов. Структура и функции рынка финансовых активов.
21. Банковская система. Активные и пассивные операции коммерческих банков. Природа банковского процента.

22. Понятие и классификация ценных бумаг. Институциональная структура рынка ценных бумаг. Факторы, формирующие курс ценных бумаг.
23. Понятие и классификация национальных валют. Структура валютного рынка. Факторы, влияющие на курс национальной валюты.
24. Исторические формы денег. Эволюция функций денег. Типы денежных систем.
25. Структура денежной массы. Денежные агрегаты. Широкая денежная масса. Наличные и безналичные деньги.
26. Проблема достаточности денег в экономике. Законы денежного обращения. Коэффициент монетизации и скорость обращения денежной единицы. Стабильность денежного обращения и золотовалютные резервы.
27. Виды спроса на деньги по Кейнсу. Теория предпочтения ликвидности. Формула Баумоля-Тобина.
28. Механизм депозитно-кредитной эмиссии и роль населения и коммерческих банков в формировании денежной массы.
29. Роль Центрального банка страны в регулировании денежной массы. Инструменты регулирования денежной массы. Денежная база. Денежный мультипликатор.
30. Модель равновесия на денежном рынке. Процент как цена денег. Факторы, влияющие на условия равновесия на денежном рынке. Ликвидная ловушка.
31. Понятие, показатели и виды инфляции. Причины и типы инфляции. Особенности инфляционных процессов в России.
32. Социально-экономические последствия инфляции. Антиинфляционная политика государства. Таргетирование инфляции.
33. Спрос на труд и производственная функция. Факторы спроса на труд.
34. Предложение труда. Трудовые ресурсы и экономически активное население. Особенности предложения труда, ценность свободного времени. Миграционная политика как фактор предложения труда.
35. Равновесие на рынке труда. Экономическая природа заработной платы. Полная занятость и эффективная заработная плата. Потенциальный выпуск.
36. Причины и виды безработицы. Естественный уровень безработицы.
37. Показатели безработицы. Особенности безработицы в России.
38. Социально-экономические последствия безработицы. Закон Оукена. Государственная политика занятости.
39. Классическая кривая Филипса. Логическое обоснование обратной зависимости уровня инфляции и безработицы.
40. Современная интерпретация зависимости инфляции и безработицы. Кривая Филипса в долгосрочном периоде.
41. Предпосылки построения модели IS – LM и условия равновесия на товарном и денежном рынках.
42. Одновременное равновесие на рынке товаров и рынке активов. Модель IS–LM. Уравнения, описывающие состояние одновременного равновесия на рынке денег и рынке товаров. Графическая интерпретация модели.
43. Фискальная политика и вытеснение частного сектора с рынка товаров. Инвестиционная ловушка.
44. Стимулирующая и рестрикционная фискальная политика. Финансирование госрасходов за счет налогов, внутреннего заимствования, и заимствования у центрального банка. Теорема эквивалентности Рикардо.
45. Денежно-кредитная политика и изменение условий совместного равновесия. Стимулирующая и рестрикционная политика. Ликвидная ловушка.
46. Предпосылки построения модели полного макроэкономического равновесия. Условия совместного равновесия на трёх рынках: товарном, денежном и рынке труда.
47. Шоки спроса, связанный со сдвигом графика IS и LM. Возникновение разрыва между совокупным спросом и потенциальным выпуском.
48. Шок предложения (сдвиг FE). Изменение потенциального выпуска, ставки процента товарного рынка и разрыв совокупного спроса и совокупного предложения.
49. Понятие экономического роста. Индекс роста и темпы прироста реального ВВП. Правило
70. Оценка оптимальности показателей экономического роста. Устойчивый экономический рост.

50. Экстенсивный и интенсивный виды экономического роста. Показатели эффективности использования производственных ресурсов. Модернизация и энергосбережения как факторы интенсивного роста в России.

51. Инновационный экономический рост. Основные направления развития современных технологий. Понятие инновации.

52. Основные предпосылки построения модели Солоу. Факторы экономического роста и остаток Солоу.

53. Посткейнсианские модели экономического роста.

54. Колебания макроэкономической конъюнктуры и понятие экономического цикла. Фазы и критические точки делового цикла по Хаберлеру.

55. Показатели экономической активности, принятые для характеристики состояния макроэкономической конъюнктуры. Направленность изменения ключевых экономических параметров: проциклические, контрциклические и ациклические переменные. Степень синхронизации показателей экономической активности с фазами делового цикла: совпадающие, опережающие и запаздывающие переменные.

56. Классификация экономических циклов по критерию их длительности.

57. Модели экономического цикла, базирующиеся на мультипликативно-акселеративном механизме циклических колебаний.

58. Концепция реальных деловых циклов. Импульсы в виде «шоков» производительности.

59. Цели и инструменты бюджетно-налоговой политики. Структура расходов государственного бюджета. Мультипликатор государственных закупок.

60. Понятие и функции налогов. Классификация налогов. Классические принципы налогообложения. Налоговый мультипликатор.

61. Кейнсианская трактовка активной фискальной политики. Компенсация недостаточности эффективного спроса путём увеличения государственных расходов. Позитивные последствия и результаты фискальной политики в кейнсианской модели.

62. «Эффект вытеснения» инвестиций частного сектора. Изменения ставок налогов в кейнсианской модели. Отличия результатов налогового воздействия от эффекта бюджетной экспансии.

63. Система «встроенных автоматических стабилизаторов»: примеры и механизмы функционирования. Проблема временных лагов в бюджетно-налоговой политике

64. Сущность денежно-кредитной стабилизационной политики государства. Инструментарий денежно-кредитной политики Центрального (эмиссионного) банка.

65. Государственное регулирование уровня и структуры доходов населения. Социальные трансферты. Минимальный размер оплаты труда. Социальная функция политики налогообложения.

66. Влияние внешнего сектора на общее макроэкономическое равновесие. Система целей стабилизационной политики в открытой экономике: ориентация на достижение «двойного равновесия».

67. Понятие и структура Платёжного баланса. Счёт текущих операций и счёт операций с капиталом и финансовыми инструментами. Возможные варианты состояния платёжного баланса страны и их интерпретация.

68. Тарифные и нетарифные методы регулирования внешней торговли. Политика протекционизма.

69. Валютные рынки: функции и место в экономической системе. Валютный курс национальной денежной единицы. Валютный курс как инструмент регулирования совокупного спроса

#### **8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания**

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
--------	--------------------------------	---	---	--------------------------------------

Повышенны й	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессионал ьной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятель ности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо	71-85
Удовлетвори тельный (достаточны й)	Репродуктивн ая деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворитель но	55-70
Недостаточн ый	Отсутствие удовлетворительного уровня	признаков	неудовлетворите льно	Менее 55

## 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

### Основная литература

1. Золотарчук, В. В. Макроэкономика : учебник / В.В. Золотарчук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 537 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-010587-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1735802> <https://znanium.com/read?id=379570>

## Дополнительная литература

1. Бернанке, Б. Экономикс: экспресс-курс : [пер. с англ.]/ Бен Бернанке, Роберт Фрэнк. - Москва; Санкт-Петербург; Нижний Новгород: Питер, 2012. - 713 с.: ил.. - (Классический зарубежный учебник).  
Общая теория занятости, процента и денег/ Дж.М. Кейнс; Пер.с англ.Н.Н.Любимова опд ред.Л.П.Куракова. - М.: Гелиос АРВ, 1999.
2. Основы экономикс: [учебник]/ П. Р. Кругман, Р. Веллс, М. Олни ; [пер. с англ.: А. Смольский]. - М.; СПб.; Нижний Новгород: Питер, 2012.
3. Священный Грааль макроэкономики. Уроки великой рецессии в Японии/ Ричард Ку; Фонд "Либеральная миссия". - Москва: Мысль, 2014
4. Макроэкономика. Теория и российская практика: учеб. для вузов/ Финанс. ун-т при Правительстве РФ; под ред.: А. Г. Грязновой, Н. Н. Думной. - 6-е изд., стер.. - Москва: Кнорус, 2014
5. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т./ Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова ; [научно-ред. совет Г. Г. Фетисов (сопред.) [и др.]. - М.: Мысль Т. 4: Век глобальных трансформаций/ [отв. ред. Ю. Я. Ольсевич]. - 2004.
6. Мэнкью, Н. Г. Экономикс: [пер. с англ.]/ Н. Г. Мэнкью, М. П. Тейлор. - 2-е изд.. - Москва; Санкт-Петербург; Нижний Новгород: Питер, 2013.
7. Макроэкономические пропорции: свойства и следствия/ Г. А. Осипов. - Москва: Экономика, [2003].
8. Сакс, Дж. Д. Макроэкономика. Глобальный подход: учебник/ Дж. Д. Сакс; Пер.с англ.;Акад.народного хозяйства при правительстве РФ. - Москва: Дело, 1996.
9. Самуэльсон, П.А.  
Экономика: учеб. пособие для вузов/ Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д. ; пер. с англ. под ред. Л. С. Тарасевича, А. И. Леусского. - 15-е изд.. - Москва: Бином-КноРус, 1997, 1999. - Тейлор, Джон Б., Улиг, Харольд Справочное руководство по макроэкономике: в 5 кн. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2021. -528 с.  
[https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_view\\_red&book\\_id=685762](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=685762)

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для обеспечения качества образовательного процесса необходима следующая материально-техническая база:

- 1) доска магнитно-маркерная;
- 2) пользовательский компьютер;
- 3) проектор (стационарный) или телевизор LCD.

Для проведения тестирования студентов необходимо наличие компьютерного класса

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Маркетинг в социальных медиа»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель: Пурыжова Л.В., к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента ИЭУиТ БФУ им. И. Канта.**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.



## Содержание

1. Наименование дисциплины «Маркетинг в социальных медиа».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Маркетинг в социальных медиа»

**Цель дисциплины:** формирование у студентов понимания сущности профессионального подхода к решению проблем применения маркетинговых инструментов в социальных медиа, выбора и формирования каналов привлечения посетителей в Интернете, ведения веб-аналитики, а также необходимого объема знаний, умений и навыков в области использования маркетинговых инструментов сбора статистики в социальных медиа, оценки эффективности продвижения в социальных медиа.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1 Понимает логику разработки и структуры элементов стратегического маркетингового плана организации в социальных медиа УК-10.2 Анализирует и грамотно интерпретирует информацию из социальной медиа-среды УК-10.3 Разрабатывает маркетинговую стратегию, контролирует и оценивает эффективность результатов продвижения, в том числе продукции СМИ	Знать: - логику разработки и структуры элементов стратегического маркетингового плана организации в социальных медиа; - законодательство Российской Федерации в области интеллектуальной собственности, правила использования информационных материалов в Интернет; - основы внутренней поисковой оптимизации (в том числе рекомендации по использованию ключевых слов, фраз и ссылок); Уметь : - анализировать и грамотно интерпретировать информацию из социальной медиа-среды; - разрабатывать маркетинговую стратегию и контролировать и оценивать эффективность результатов продвижения, в том числе продукции СМИ; - создавать и редактировать информационные материалы для сайта, вести новостные ленты и представительства в социальных сетях; анализировать информационные потребности посетителей сайта. - интегрировать социальные медиа в маркетинговую информационную систему

		<p>компании;  Владеть:  - культурой межличностного общения;  - основными методами переработки данных;  - способами ориентации в профессиональных источниках информации; - способностью оценивать информацию из иностранных источников и ее значимость; способностью интерпретировать и критически резюмировать полученную информацию из иностранных источников, применять её в новых условиях;  - навыками в области формирования и корректирования юзабилити веб аналитики на основе отзывов и комментариев клиентов в социальных медиа.</p>
--	--	---

### **3. Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Маркетинг в социальных медиа» представляет собой дисциплину вариативной части блока факультативных дисциплин подготовки студентов.

### **4. Виды учебной работы по дисциплине.**

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### **5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)**

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с

преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Основы Social Media Marketing Преимущества социальных сетей в продвижении продукта /услуги.	Преимущества маркетинга в социальных медиа. Особенности аудитории социальных сетей: Одноклассники, ВКонтакте, Фейсбук, Инстаграм, Живой журнал. Поддержка через SMM Брендовые и тематические сообщества в социальных медиа.
2	Тренды маркетинга в соцмедиа	Статистика популярности соцмедиа. SMM как часть трансмедийной кампании. Стратегии SMM в отдельных соцмедиа
3	Инструментарий SMM.	Интеракции при работе с контентом. Развитие продвижения через блогосферу. Микроблогинг. Классификация блогов. Цикл развития блогов. корпоративный блог. Особенности таргетированной рекламы. Возможности ретаргетинга. Сайты, контент, рекламные объявления, блоги ,аккаунты, сообщества. Партнерские программы, сайты агрегаторы, партнерские сети. Баннерные и тизерные рекламы. Выбор стратегии размещения в зависимости от цели рекламы. Инструменты маркетинга для B2B и B2C
4	Маркетинговые исследования социальных медиа	Роль, специфика и содержание маркетинговых исследований в социальных медиа

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1 Основы Social Media Marketing Преимущества социальных сетей в продвижении продукта /услуги.

Преимущества маркетинга в социальных медиа. Особенности аудитории социальных сетей: Одноклассники, ВКонтакте, Фейсбук, Инстаграм, Живой журнал. Поддержка через SMM Брендовые и тематические сообщества в социальных медиа.

Тема 2 Тренды маркетинга в соцмедиа

Статистика популярности соцмедиа. SMM как часть трансмедийной кампании. Стратегии SMM в отдельных соцмедиа

Тема 3 Инструментарий SMM.

Интеракции при работе с контентом. Развитие продвижения через блогосферу. Микроблогинг. Классификация блогов. Цикл развития блогов. корпоративный блог. Особенности таргетированной рекламы. Возможности ретаргетинга. Сайты, контент, рекламные объявления, блоги ,аккаунты, сообщества. Партнерские программы, сайты агрегаторы, партнерские сети. Баннерные и тизерные рекламы. Выбор стратегии размещения в зависимости от цели рекламы. Инструменты маркетинга для B2B и B2C

рекламные объявления, блоги, аккаунты, сообщества. Партнерские программы, сайты агрегаторы, партнерские сети. Баннерные и тизерные рекламы. Выбор стратегии размещения в зависимости от цели рекламы. Инструменты маркетинга для B2B и B2C

Тема 4 Маркетинговые исследования в социальных медиа

Роль, специфика и содержание маркетинговых исследований в социальных медиа

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1 Основы Social Media Marketing Преимущества социальных сетей в продвижении продукта /услуги.

Понятие медиа. Классификации теорий. Модели медиакommunikаций

Тема 2 Тренды маркетинга в соцмедиа

Общая характеристика ВКонтакте как SMM-площадки.

Особенности ведения SMM в ВК

Основной набор инструментов для SMM-кампании в ВК.

Общая характеристика FB и instagram как SMM-площадки.

Особенности ведения SMM в FB и instagram

Основной набор инструментов для SMM-кампании в FB и instagram.

Общая характеристика Одноклассников как SMM-площадки.

Особенности ведения SMM в ОК

Основной набор инструментов для SMM-кампании в ОК.

Тема 3 Инструментарий SMM.

Основные показатели конверсии и методики их учета и оптимизации.

Лидогенерация как ключевой маркетинговый показатель в соцмедиа.

Тема 4 Маркетинговые исследования в социальных медиа

Методы сбора информации: наблюдение, контент-анализ, анализ следов, тайный покупатель, ретейлаудит, эксперимент, опрос.

Требования к самостоятельной работе студентов:

*Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку опорных слайдов лекций и учебной литературы, по следующим темам:*

Место и значение SMM в структуре коммуникационных кампаний.

1. Историческое развитие представлений о медиа. Место и значение SMM в структуре коммуникационных кампаний.
2. Особенности адаптации ключевых посланий коммуникационных кампаний под SMM.
3. Роль и значение SMM в трансмедийных кампаниях.
4. Системы мониторинга и аналитики. Конверсия и лидогенерация в соцмедиа.
5. Технические и организационные возможности сбора и анализа статистики в социальных сетях.

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение кейсов, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по темам курса.*

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и

воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций, текущий контроль по дисциплине
Основы Social Media Marketing Преимущества социальных сетей в продвижении продукта /услуги.	УК-10	индивидуальные задания, реферат, ситуационная задача
Тренды маркетинга в соцмедиа	УК-10	индивидуальные задания, реферат
Инструментарий SMM.	УК-10	тестирование, индивидуальное задание, реферат
Маркетинговые исследования в социальных медиа	УК-10	тестирование, индивидуальные задания, ситуационная задача, реферат

## **8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля**

### **Примеры тестовых заданий**

На каком уровне аккаунта можно задавать цели рекламы на Facebook:

- а) только на уровне рекламной кампании в рамках одного аккаунта +
- б) только на уровне рекламной кампании
- в) на уровне рекламной кампании и в группах объявлений в рамках одного рекламного аккаунта

Blueprint Live это:

- а) образовательная онлайн-система для изучения основных рекомендаций для рекламы на Facebook и в Instagram
- б) онлайн консультация службы поддержки по рекламе на Facebook и Instagram
- в) программа очного изучения принципов рекламы на Facebook и в Instagram для дальнейшего применения в маркетинговых планах +

Что такое детальный таргетинг:

- а) вариант таргетинга, доступный в разделе «Аудитория» инструмента создания группы объявлений. Он позволяет уточнить группу людей, которым будет демонстрироваться реклама.
- б) таргетинг по интересам пользователей и их предпочтениям в разделе “Уточненный таргетинг”, который позволяет максимально гибко настроить аудиторию по

демографическим данным

в) вариант таргетинга, доступный в разделе «Таргетинг». Он позволяет уточнить группу людей, которым будет демонстрироваться реклама. Можно использовать дополнительные демографические данные, сведения об интересах и моделях поведения людей

К какому виду маркетинговых исследований рынка относится изучение справочников и статистической литературы:

- а) кабинетное исследование
- б) панельное исследование в. полевое исследование

К методам сбора информации при полевых исследованиях рынка относятся...

- а) наблюдение;
- б) анализ информационно-справочной и нормативной литературы;
- в) контент-анализ;
- г) анализ тенденций развития рынка по официальным печатным источникам.

Отличительной чертой наблюдения является:

- а) пассивная регистрация событий;
- б) активное участие наблюдателя в изучаемом процессе;
- в) сбор непосредственной информации из вторичных источников.

## **Примеры индивидуальных заданий**

### **Тема 1. Основы Social Media Marketing Преимущества социальных сетей в продвижении продукта /услуги**

Задание 1. Разработать план и стратегию продвижения конкретного товара с определенными свойствами в социальных медиа: выбрать целевую аудиторию, тип социальных медиа, сроки продвижения, охват аудитории, программу продвижения товара.

### **Тема 4. Маркетинговые исследования в социальных медиа**

Задание 1. Вы менеджер маркетингу фирмы, занимающейся производством кондитерской продукции. Вместе с коллегами Вы хотите найти новый подход к рекламированию своей продукции: сделать акцент не на характеристиках продукта, а на эмоциях клиента, для этого использовали метод завершения предложений. Составьте и проведите тест на завершение предложений, чтобы определить отношение потребителей к покупному и домашнему торту. Проанализируйте полученную информацию и на основе полученного результата разработайте основную идею для 30 секундного видео ролика.

Задание 2. Разработайте и проведите тест на словесные ассоциации с целью определения отношения студентов к питанию вне дома.

Какие предварительные выводы можно сделать?

## **Тематика рефератов**

### **Тема 1. Основы Social Media Marketing Преимущества социальных сетей в продвижении продукта /услуги**

- а) Социальный медиа маркетинг
- б) Современная реклама: особенности и виды



- c) История развития социальных медиа: плюсы для маркетинговых решений
- d) Особенности рекламы в Интернете: преимущества

### **Тема 2. Тренды маркетинга в соцмедиа**

- a) Место персонального брендинга в социальных медиа
- b) Нестандартные приемы продвижения в социальном медиа маркетинге
- c) Сравнительные характеристики традиционного и цифрового маркетинга
- d) Области применения социального медиа маркетинга
- e) Разработка стратегии маркетинга в соцмедиа

### **Тема 3. Инструментарий SMM**

- a) Особенности продвижения в ВК (возможности, аудитория, таргетинг, инструменты)
- b) Особенности продвижения в fb (возможности, аудитория, таргетинг, инструменты)
- c) Особенности продвижения в ОК (возможности, аудитория, таргетинг, инструменты)
- d) Особенности продвижения в twitter (возможности, аудитория, таргетинг, инструменты)

### **Тема 4. Маркетинговые исследования в социальных медиа**

- a) Системы веб-аналитики и мониторинга соцмедиа
- b) Особенности поведения потребителей в соцмедиа
- c) Планирование маркетингового исследования в соцмедиа
- d) Особенности медиаизмерений в цифровой среде

### **Примеры типовых задач**

#### **Тема 1. Основы Social Media Marketing Преимущества социальных сетей в продвижении продукта /услуги.**

Задание 1. В рекламное агентство поступил заказ от магазина молодежной моды, выходящего на региональный рынок на разработку рекламной кампании.

Объект исследования: магазин молодежной одежды.

Предмет: продвижение магазина молодежной одежды в социальных медиа.

В рамках проводимого исследования для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучение и анализ теоретического материала, посвященного теме социального медиа-маркетинга,
- исследование организации, ее позиции на рынке города среди конкурентов,
- исследование социальных медиа и выбор наиболее подходящей площадки для продвижения магазина молодежной одежды
- описание способов продвижения в социальных медиа магазина молодежной одежды.

#### **Тема 4. Маркетинговые исследования в социальных медиа**

Задание 1. Вы - менеджер маркетингового агентства получили заказ на проведение опроса с целью уточнения имиджа марки «X». Полученная информация должна явиться основой для разработки РК в стиле латерального маркетинга. Для получения информации было решено использовать фокус-групповое исследование. Сформулируйте вопросы, с помощью которых Вы сможете выяснить ситуации первого знакомства с маркой, уместность использования данной марки по сравнению с конкурентами, направленные ассоциации (с маркой автомобиля, музыкальной группой, аксессуаром, фильмом, цветом, киноактером и т.д.). Для определения экстремальности, следует попросить респондентов дать характеристику марки одним словом.

Задание 2. Вы - менеджер маркетингового агентства получили заказ на проведение опроса, целью которого является тестирование названий кондитерской (торты) и готовой рыбной (колбаса) продукции. Целевая аудитория, определенная заказчиком это:

- для кондитерской продукции ( работающие замужние женщины 25-40 лет, имеющие детей, проживающие в городе, ценящие домашний уют и семейные традиции, ведущие активный образ жизни);

- для готовой рыбной продукции ( молодые люди 17-25 лет, учащиеся, проживающие отдельно от родителей, с доходом (от \_\_\_\_ до \_\_\_\_), ориентирующиеся на продукты, не требующие дополнительной обработки; мужчины и женщины 55 лет и старше, с доходом (от \_\_\_\_ до \_\_\_\_), ориентирующиеся на недорогие, но полезные продукты).

Разработайте

Разработайте:

- техническое задание для фокус-группового исследования;
- анкету для рекрутирования;
- топик-гайд;
- анкету для экспресс –тестинга;
- бланк для регистрации ассоциаций, вызванных названиями.

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. SMM: определение, основные понятия
2. История возникновения SMM
3. Обзор социальных интернет-платформ
4. Стратегии продвижения через социальные сети
5. Организация рекламных кампаний через социальные медиа
6. Цели и тактики SMM
7. Особенности организации SMM-кампаний в ВК
8. Особенности организации SMM-кампаний в FB и Insta
9. Особенности организации SMM-кампаний в ОК
10. Организация SMM-кампаний в видеосоцсетях.
11. Маркетинговые технологии и инструменты при продвижении через социальные медиа.
12. Этические вопросы при использовании инструментов SMM
13. Системы мониторинга и аналитики SMM.
14. Конверсия и лидогенерация в соцмедиа
15. Особенности поведения потребителей в соцмедиа
16. Планирование маркетингового исследования в соцмедиа
17. Ключевые метрики маркетинга в соцмедиа
18. Работа с негативом в соцмедиа
19. Оценка эффективности маркетинга в соцмедиа
20. SMM как часть трансмедийной кампании

#### **Примерный перечень тем курсовых работ**

1. Применение SMM в B2C.
2. Применение SMM в B2B.
3. Омниканальность и соцсети во взаимодействии с потребителем.
4. Соцсеть в продвижении торговой организации.
5. Анализ конкурентов торговой организации в соцсети.
6. Конкурсы, как инструменты продвижения в соцсетях.
7. Контент, как инструмент продвижения в соцсети.
12. Продвижение бизнеса во ВКонтакте.

13. Продвижение брендов в соцсети Одноклассники.
14. Использование сервисов сбора статистики, анализа эффективности продвижения в соцсетях.
15. Применение чат-ботов в соцсетях.
16. SEO-оптимизация сайта торговой организации во взаимодействии с социальными сетями.
17. Создание сообщества в соцсети.
18. Таргетированная реклама в соцсети.
19. Привлечение блогеров в соцсети.
20. Интернет-маркетинг для B2B.
21. Интернет-маркетинг для B2C.
22. Видеомаркетинг в социальной сети.
23. Вирусный маркетинг в социальной сети.
24. Управление контентом в социальной сети.
25. Формирование и позиционирование сообщества в соцсети.
26. Маркетинговые аспекты продвижения бренда в соцсети.
27. Маркетинговые аспекты продвижения проекта в соцсети.
28. Технологии проведения маркетинговых исследований в соцсети.
29. Программа интернет-маркетинга.
30. Разработка комплекса маркетинговых коммуникаций в социальной сети

Методические рекомендации по написанию курсовой работы представлены в приложении 1.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно	хорошо		71-85

	ьной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения			
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

## 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

### Основная литература

1. Performance-маркетинг: заставьте интернет работать на вас: Практическое руководство / Загребельный Г.В., Боровик М.Ю., Меркулович Т.В. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 270 с.: ISBN 978-5-9614-5816-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1003527>

### Дополнительная литература

1. Джефкинс Ф. Реклама: учеб. пособие для вузов/ Фрэнк Джефкинс; пер. с англ. под ред. Б. Л. Еремина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 523 с.
2. Миллер А. **Реклама**: энциклопедия для всех/ Миллер, А. - М.: Вершина, 2003.- 252 с.
3. Н. В. Аниськина. Наружная **реклама**: [учеб. пособие]/ [сост.: Н. В. Аниськина, Т. Б. Кольшкшина]-Москва: Форум Москва: ИНФРА-М, 2014.- 207 с.
4. М. В. Ягодкина. **Реклама** в коммуникационном процессе: учеб.-метод. пособие для бакалавров и специалистов/ М. В. Ягодкина, А. П. Иванова, М. М. Сластущинская ; [науч. ред. Т. Г. Аркадьева]-Москва; Санкт-Петербург; Нижний Новгород: Питер, 2014.- 302 с.

## 10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM

- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- MS Excel.

### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**БАЛТИЙСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ИММАНУИЛА КАНТА**

**Методические указания**  
к выполнению курсовой работы по дисциплине  
«Маркетинг в социальных медиа»

Калининград

## 1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

*Цель курсовой работы* - систематизировать, закрепить и расширить теоретические и практические знания студентов по маркетингу в социальных медиа, а также способствует развитию у студентов навыков к исследованиям в области продвижения брендов и бизнеса в социальных сетях, умений систематизировать, излагать результаты по изучаемым направлениям деятельности предприятий в условиях современного рынка.

*Задачами курсовой работы являются:*

1. содействие более глубокому усвоению студентами дисциплины;
2. углубление, расширение и систематизация теоретических и практических знаний студента по направлению подготовки;
3. развитие навыков использования литературных источников, инструментов, методов продвижения в социальных сетях, компьютерной техники;
4. овладение методикой исследования при решении конкретных коммерческих задач, разрабатываемых в курсовой работе;
5. овладение умением делать самостоятельно экономическое обоснование, выводы и предложения.

## 2. СОДЕРЖАНИЕ И ОБЪЕМ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Курсовая работа является завершающим этапом изучения дисциплины «Маркетинг в социальных медиа» и выполняется на базе конкретного объекта.

Курсовая работа должна содержать теоретический раздел, при выполнении которого студент рассматривает основные понятия и методы в рамках выбранной темы, осуществляет обзор методик и описывает используемую методику.

Исследовательская (аналитическая) часть курсовой работы может быть построена на основе анализа аналогичного отечественного или зарубежного опыта работы, выдвижения гипотез развития событий, прогнозирования ожидаемых результатов, анализа текущего состояния, формулировки проблем.

Проектный раздел работы должен содержать описание мероприятий, структурные изменения, которые они повлекут за собой.

Курсовая работа по управлению качеством должна включать:

- ~ выбор объекта исследования;
- ~ разработку выбранной темы и структурирование материала по ней;
- ~ анализ функционирования исследуемого объекта;
- ~ выявление проблем и критических областей в функционировании объекта;
- ~ поиск резервов улучшения ситуации;
- ~ предложение проектных решений;
- ~ предложения направлений развития исследуемого объекта с учетом проведенного анализ.

Требования к выполнению курсовой работы

1. Использование информационной базы: статистический материал по экономическим процессам, нормативно-правовые документы, данные мониторинга процессов, данные внутреннего и внешнего аудитов и т. п.

2. Применение приемлемых в рамках выбранной темы методов для анализа функционирования объекта.

3. Применение современного программного обеспечения для проведения расчетов, принятия и обоснования решений, графической иллюстрации материала проведенного анализ.

4. Оформление курсовой работы в соответствии с требованиями и правилами, предъявляемыми к курсовым проектам (работам).

Процесс подготовки и защиты курсовой работы состоит из ряда последовательных этапов.

1. Выбор темы и объекта исследования.
2. Постановка цели и задач исследования.
3. Подбор и изучение источников информации в соответствии с выбранной темой (учебники; монографии; журналы; интернет-сайты; документы, содержащие данные статистического, оперативного, управленческого учета и отчетности; нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность объектов исследования и др.).
4. Разработка структуры курсовой работы.
5. Согласование структуры курсовой работы с научным руководителем.
6. Изучение теоретических аспектов в рамках выбранной темы исследования.
7. Проведение анализа функционирования исследуемого объекта.
8. Разработка проектных решений по улучшению функционирования объекта исследования.
9. Подготовка к защите курсовой работы.

### **3. ПРИМЕРНЫЕ ТЕМЫ КУРСОВЫХ РАБОТ:**

За время изучения дисциплины студент выбирает интересующую его тему для исследования в рамках рекомендаций руководителя курсовой работы.

Допускается возможность самостоятельной формулировки темы курсовой работы с учетом интересов студента и в пределах научной и практической проблематики изучаемой дисциплины. При этом тема должна быть предварительно согласована с научным руководителем.

1. Применение SMM в B2C.
2. Применение SMM в B2B.
3. Омниканальность и соцсети во взаимодействии с потребителем.
4. Соцсеть в продвижении торговой организации.
5. Анализ конкурентов торговой организации в соцсети.
6. Конкурсы, как инструменты продвижения в соцсетях.
7. Контент, как инструмент продвижения в соцсети.
12. Продвижение бизнеса во ВКонтакте.
13. Продвижение брендов в соцсети Одноклассники.
14. Использование сервисов сбора статистики, анализа эффективности продвижения в соцсетях.
15. Применение чат-ботов в соцсетях.
16. SEO-оптимизация сайта торговой организации во взаимодействии с социальными сетями.
17. Создание сообщества в соцсети.
18. Таргетированная реклама в соцсети.
19. Привлечение блогеров в соцсети.
20. Интернет-маркетинг для B2B.
21. Интернет-маркетинг для B2C.
22. Видео маркетинг в социальной сети.
23. Вирусный маркетинг в социальной сети.
24. Управление контентом в социальной сети.
25. Формирование и позиционирование сообщества в соцсети.
26. Маркетинговые аспекты продвижения бренда в соцсети.
27. Маркетинговые аспекты продвижения проекта в соцсети.
28. Технологии проведения маркетинговых исследований в соцсети.



29. Программа интернет-маркетинга.
30. Разработка комплекса маркетинговых коммуникаций в социальной сети

#### 4. СТРУКТУРА КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Курсовая работа по дисциплине должна иметь следующую структуру:

**Введение (2-3 страницы):** отражается актуальность выбранной темы курсовой работы, а также ее значимость для выбранного объекта исследования; формулируется цель и задачи курсовой работы.

**Теоретическая часть (10-15 страниц):** В задачи теоретической части входит отражение теоретических аспектов выбранной темы курсовой работы. В этой части должен быть дан понятийный аппарат, используемый студентом для проведения анализа. Важным является использование современных подходов, методологии и методик анализа как российских, так и зарубежных авторов по выбранной теме.

**Аналитическая часть (10-15 страниц):** Аналитическая часть курсовой работы должна быть отражением теоретической части в «привязке» к объекту исследования. Анализируются местоположение коммерческого предприятия и границы потребительского рынка его деятельности, характеризуется организационно-правовая структура, материальнотехническая база и анализируются основные финансово-экономические показатели хозяйственной деятельности, отражающие состояние и потенциал предприятия. При анализе организационно-хозяйственной деятельности предприятия акцент должен быть сделан на показатели, которые наиболее тесно связаны с темой работы. В содержании может быть представлена также оценка внешней среды, включающая конкурентную среду и потребительский рынок.

**Предложения по улучшению объекта исследования (10-15 страниц):** Является одной из важнейших частей курсовой работы. Эта часть позволяет студенту показать свое умение творчески мыслить и находить оптимальное решение в устранении несоответствий, выявленных в ходе анализа функционирования объекта исследования. Здесь можно рассмотреть несколько вариантов проектных решений, давая обоснование каждому из них с позиции его сильных и слабых сторон. Затем необходимо выбрать наиболее приемлемые для исследуемого объекта с позиции используемых ресурсов и возможности реализации. В завершении необходимо сделать прогноз на развитие объекта исследования с учетом выполнения всех рекомендаций.

**Заключение (2-3 страницы):** Заключение является итогом проделанной работы над курсовой работой. В нем должны быть даны ответы на все поставленные вопросы и задачи в начале работы. Структура заключения включает следующие моменты: информацию об используемой методике и инструментарию анализа; краткие выводы по каждому разделу работы; краткое описание выявленных в ходе анализа проблем и критических областей в функционировании объекта исследования; описание предлагаемых решений по улучшению качества функционирования исследуемого объекта; возможны рекомендации для дальнейшего развития объекта исследования.

**Список литературы (2-3 страницы):** Библиографический список должен отражать полный перечень всех используемых материалов, включая информацию, взятую из Интернета. В нем должны быть как основные учебные пособия по теме, так и различные научные статьи, отражающие современные тенденции развития данного вида анализа. Студенту необходимо продемонстрировать умение находить, отбирать и анализировать информацию из разных источников. Список всех используемых источников должен включать не менее 20 наименований. Описание источников должно составляться в соответствии с требованиями к оформлению списка литературы.

**Приложения (объем не ограничивается)**

Объем курсовой работы не менее 30 и не более 40 страниц.

Оформление курсовой работы осуществляется в соответствии с методическими рекомендациями по оформлению курсовых работ.

Образец оформления титульного листа представлен в приложении А.

## 5. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Курсовая работа оценивается на «Отлично», если соблюдены следующие условия:

1. Оригинальность текста при проверке в системе «Антиплагиат.Вуз» на портале БФУ им. И. Канта составляет не менее 60%;
2. Работа выполнена с соблюдением графика, защищена в установленный расписанием сессии срок;
3. Работа оформлена в полном соответствии с шаблоном и правилами оформления курсовых работ;
4. Содержание работы соответствует заданию;
5. В работе раскрыта тема исследования, выполнены все поставленные задачи;
6. Работа актуальна, выполнена самостоятельно, имеет творческий характер, отличается определенной новизной;
7. В списке литературы широко представлены авторитетные и актуальные источники по теме работы;
8. При защите курсовой работы студенты свободно ориентируются в ее содержании, дают необходимые пояснения.

Курсовая работа оценивается на «Хорошо», если соблюдены следующие условия:

1. Оригинальность текста при проверке в системе «Антиплагиат.Вуз» на портале БФУ им. И. Канта составляет не менее 60%;
2. Работа выполнена с соблюдением графика, защищена в установленный расписанием сессии срок;
3. Содержание работы соответствует заданию;
4. В работе раскрыта тема исследования, выполнены все поставленные задачи;
5. Работа актуальна, написана самостоятельно;
6. В списке литературы достаточно представлены важные и актуальные источники по теме работы.

*и имеется хотя бы одно из следующих нарушений:*

1. В работе допущены отдельные незначительные нарушения правил оформления;
2. По отдельным важным аспектам темы отсутствуют самостоятельные выводы;
3. При защите курсовой работы студенты смогли ответить не на все поставленные вопросы, возникали затруднения при пояснении расчетов и пр. При этом было продемонстрировано овладение ключевыми понятиями, знание основных концепций рассматриваемой темы.

Курсовая работа оценивается на «Удовлетворительно», если соблюдены следующие условия:

1. Оригинальность текста при проверке в системе «Антиплагиат.Вуз» на портале БФУ им. И. Канта составляет не менее 60%;
2. Отсутствуют грубые нарушения правил оформления курсовой работы;
3. В работе рассмотрены наиболее важные аспекты темы.

*и имеется хотя бы одно из следующих нарушений:*

1. Работа выполнена с нарушением графика, не защищена в установленный расписанием сессии срок;

2. В работе имеются многочисленные незначительные нарушения правил оформления;
3. Содержание работы частично не соответствует заданию;
4. Тема исследования раскрыта не полностью, выполнены не все поставленные задачи;
5. При защите курсовой работы студенты затруднялись при ответах на вопросы, допускали ошибки, не всегда могли пояснить расчеты и пр. Овладение на должном уровне ключевыми понятиями, знание основных концепций рассматриваемой темы продемонстрировано не было.

Курсовая работа оценивается на «Неудовлетворительно», если имеется хотя бы одно из следующих нарушений:

1. Оригинальность текста при проверке в системе «Антиплагиат.Вуз» на портале БФУ им. И. Канта составляет менее 60%;
2. Файл с курсовой работой при проверке в системе «Антиплагиат.Вуз» на портале БФУ им. И. Канта имеет статус «Подозрительный документ»;
3. В работе имеются грубые нарушения правил оформления, она не соответствует утвержденному шаблону;
4. Содержание работы не соответствует заданию;
5. Тема исследования не раскрыта;
6. Работа содержит существенные теоретико-методологические ошибки и поверхностную аргументацию основных положений;
7. При защите курсовой работы студенты продемонстрировали неудовлетворительный уровень овладения теоретическими, методологическими или практическими аспектами темы исследования.

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
БАЛТИЙСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ИММАНУИЛА  
КАНТА  
Высшая школа бизнеса и предпринимательства**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

на тему: « \_\_\_\_\_ »

по дисциплине «Маркетинг в социальных медиа»

студента \_\_ курса  
направления \_\_\_\_\_,  
профиль « \_\_\_\_\_ »

**Иванова Сергея Николаевича**

Научный руководитель:  
К.э.н., доцент  
**Петров Иван Иванович**

*Отметка о допуске к защите:*

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_ г.  
(Подпись)

*Оценка по итогам защиты:*

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_ г.  
(Подпись)

Калининград 202\_



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Наименование: «Маркетинг»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: Менеджмент**

**Профиль «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград

2022

## Лист согласования

**Составитель:** Щербина Л.Ю. к.э.н., доцент кафедры экономика и менеджмент  
Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурьжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Маркетинг».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине



## 1. Наименование дисциплины (модуля)

### «Маркетинг»

Целью освоения дисциплины «Маркетинг» является приобретение теоретических знаний, формирование практических умений и навыков в области маркетинга.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы «Менеджмент»

В результате освоения ООП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1 Понимает современные концепции маркетинга, управленческих функций маркетинга, комплекса маркетинга УК-10.2 Применяет приемы, методы, алгоритмы анализа внешней и внутренней маркетинговой среды на практике УК-10.3 Владение навыками выработки экономически обоснованных управленческих решений в области маркетинга	<b>Знать:</b> — факторы внутренней и внешней маркетинговой среды компании; — принципы и критерии сегментирования рынков, позиционирования компании на рынке; — методы анализа внешней маркетинговой среды и анализа бизнес портфеля компании; — элементы комплекса маркетинга: товарную политику, ценовую, распределительную, коммуникационную. <b>Уметь:</b> — проводить анализ внешней маркетинговой среды, формировать PEST-матрицу, SWOT-матрицу. — применять принципы сегментирования и позиционирования компании на рынке; — формировать маркетинговые инструменты реализации стратегии компании, направленной на обеспечение конкурентоспособности предприятия. <b>Владеть:</b> — навыками проведения анализа внешней маркетинговой среды; - навыками анализа основных инструментов маркетинговой деятельности.
ОПК-2 Способен осуществлять	ОПК-2.1 Знание приемов, методов и алгоритмов сбора и анализа данных о рынке	<b>Знать:</b> — понятие и концепции маркетинга, роль маркетинга в деятельности

<p>сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационных-аналитических систем;</p>	<p>ОПК-2.2 Осуществляет сбор вторичной информации о рынке и факторах, влияющих на рынок ОПК-2.3 Анализ конъюнктуры рынка и принятия маркетинговых решений</p>	<p>компании; —управленческие функции маркетинга; —составляющие комплекса маркетинга: товарную, сбытовую, ценовую, коммуникационную политики компании. <b>Уметь:</b> — планировать мероприятия в области маркетинга; правильно ставить цели и задачи маркетинговой деятельности; <b>Владеть:</b> —навыками и методами анализа основных элементов комплекса маркетинга.</p>
---	---	---

**3. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата:** дисциплина «Маркетинг» представляет собой дисциплину базовой части профессионального цикла (Б1.0.15) дисциплин подготовки студентов по направлению 38.03.02 Менеджмент, профиль «Маркетинг».

#### **4. Виды учебной работы по дисциплине.**

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

#### **5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)**

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины

сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

<i>№ n/n</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>Содержание раздела</i>
1.	Маркетинг как категория рыночного хозяйства	Понятие маркетинга. Эволюция взглядов на «маркетинг». Этапы развития маркетинга как науки. Основные категории маркетинга. Принципы маркетинга. Эволюция концепций маркетинга. Современные тенденции развития маркетинга и проблемы. Виды, формы, типы маркетинга. Процесс маркетинга. Принципы маркетинга. Управленческие функции маркетинга. Развитие маркетинга в России, этапы.
2	Маркетинговая среда: внутренняя и внешняя среды	Внутренняя среда предприятия: факторы среды и их сущность. Внешняя макросреда компании: факторы, сущность, тенденции развития, специфика в России. Внешняя микросреда компании: факторы, сущность, тенденции развития. Методы анализа внешней среды: PEST-анализ, SWOT-анализ, матрицы профиля среды.
3	Сегментирование рынка и позиционирование компании на рынке	Сегментирование рынка: понятие, цели, причины, виды сегментирования. Критерии сегментирования на разных типах рынков. Этапы сегментирования рынка. Эффективность сегментирования. Выбор целевого сегмента. Выбор стратегии охвата рынка. Позиционирование компании на рынке: сущность, подходы, этапы, карты-схемы позиционирования.
4	Комплекс маркетинга	Товарная политика: понятие товара в маркетинге; классификация товаров. Упаковка: понятие, функции, этапы разработки упаковки. Ассортимент: понятие и характеристики. Методы анализа ассортимента: матрица БКГ, ABC-анализ, XYZ-анализ. Ценовая политика: понятие и компоненты цены, основные стратегии ценообразования, методы ценообразования, приемы ценовой сегментации. Сбытовая политика компании: понятие и функции распределительной политики, каналы сбыта, сбытовые посредники их виды. Коммуникационная политика: сущность, цели и задачи. Виды коммуникаций: реклама, стимулирование сбыта, пропаганда, PR-политика. Особенности применения инструментов коммуникаций.

## **6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы**

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

*Тема 1:* Маркетинг: понятие, концепции, современные тенденции

*Вопросы для обсуждения:* Понятие маркетинга. Эволюция взглядов на «маркетинг». Этапы развития маркетинга как науки. Основные категории маркетинга. Принципы маркетинга. Эволюция концепций маркетинга. Современные тенденции развития маркетинга и проблемы. Виды, формы, типы маркетинга. Процесс маркетинга. Принципы маркетинга. Управленческие функции маркетинга. Развитие маркетинга в России, этапы.

*Тема 2.* Маркетинговая среда: внутренняя и внешняя микросреда

*Вопросы для обсуждения.* Внутренняя среда предприятия: факторы среды и их сущность.

Внешняя макросреда компании: факторы, сущность, тенденции развития, специфика в России.

Внешняя микросреда компании: факторы, сущность, тенденции развития.

Методы анализа внешней среды: PEST-анализ, SWOT-анализ, матрицы профиля среды..

*Тема 3.* Сегментирование и позиционирование компании на рынке.

*Вопросы для обсуждения.* Сегментирование рынка: сущность, виды, цели и задачи. Причины сегментирования. Сегментирование рынка потребительских товаров. Сегментирование рынка товаров производственно-технического назначения. Эффективность сегментирования. Выбор целевого сегмента. Стратегии охвата рынка: концентрированный маркетинг, дифференцированный маркетинг, массовый маркетинг. Понятие позиционирования товара (марки). Подходы к позиционированию. Этапы процесса позиционирования товара. Карты-схемы восприятия рынка как инструмент позиционирования товара.

*Тема 4.* Комплекс маркетинга.

*Вопросы для обсуждения.* Товарная политика: понятие товара в маркетинге; классификация товаров. Упаковка: понятие, функции, этапы разработки упаковки. Ассортимент: понятие и характеристики. Методы анализа ассортимента: матрица БКГ, ABC-анализ, XYZ-анализ.

Ценовая политика: понятие и компоненты цены, основные стратегии ценообразования, методы ценообразования, приемы ценовой сегментации.

Сбытовая политика компании: понятие и функции распределительной политики, каналы сбыта, сбытовые посредники их виды.

Коммуникационная политика: сущность, цели и задачи. Виды коммуникаций: реклама, стимулирование сбыта, пропаганда, PR-политика. Особенности применения инструментов коммуникаций.

**Рекомендуемая тематика практических занятий:**

*Тема 1:* Маркетинг: понятие, концепции, современные тенденции

*Вопросы для обсуждения:* Классификация типов маркетинга по характеру спроса: конверсионный маркетинг, синхромаркетинг, стимулирующий маркетинг и др.

Виды маркетинга и их сущность: производственный маркетинг, территориальный маркетинг, глобальный маркетинг, маркетинг коммерческих и некоммерческих организаций, аромаркетинг и пр. Современные тенденции развития маркетинга: глобализация, сервисизация экономик, постиндустриальное общество. Развитие маркетинга в России, его особенности. Информация в маркетинге

*Тема 2.* Маркетинговая среда: внутренняя и внешняя микросреда

Вопросы для обсуждения. Факторы внешней микросреды: клиенты, конкуренты, поставщики, контактные аудитории, маркетинговые посредники. Сущность факторов, показатели оценки факторов микросреды. Построение модели Портера.

Тенденции развития факторов внешней макросреды в РФ и мире. Построение матриц профиля среды.

PEST-анализ: сущность, алгоритм построения. SWOT-анализ: понятие, алгоритм построения простой и расширенной матрицы.

Тема 3. Сегментирование и позиционирование компании на рынке.

Вопросы для обсуждения. Сегментирование рынка: сущность, виды, цели и задачи. Причины сегментирования. Сегментирование рынка потребительских товаров. Сегментирование рынка товаров производственно-технического назначения. Эффективность сегментирования. Выбор целевого сегмента. Стратегии охвата рынка: концентрированный маркетинг, дифференцированный маркетинг, массовый маркетинг. Понятие позиционирования товара (марки). Подходы к позиционированию. Этапы процесса позиционирования товара. Карты-схемы восприятия рынка как инструмент позиционирования товара.

Тема 4. Комплекс маркетинга.

Вопросы для обсуждения. Маркетинговые модели товара: трехуровневая модель товара Ф. Котлера. Пятиуровневая модель товара Ф. Котлера. Концепция мультиатрибутивного товара Ж- Ж. Ламбена. Модель товара Диксона. Виды товаров.

Сущность концепции ЖЦТ. Этапы жизненного цикла товара и их характеристика. Маркетинговые цели и стратегии на каждом этапе ЖЦТ. Упаковка товара и ее функции.

Ассортиментная политика компании. Методы ценообразования. Система распределения в системе маркетинге. Коммуникации в маркетинге: оценка эффективности.

Требования к самостоятельной работе студентов

*Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам:* маркетинг как категория рыночного хозяйства, маркетинговая среда: внутренняя и внешняя среды, сегментирование рынка и позиционирование компании на рынке, комплекс маркетинга.

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам:* маркетинг как категория рыночного хозяйства, маркетинговая среда: внутренняя и внешняя среды, сегментирование рынка и позиционирование компании на рынке, комплекс маркетинга.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с

преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контроли-	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
--	------------------	---

	руемой компетенции (или её части)	текущий контроль по дисциплине
1.Маркетинг как категория рыночного хозяйства	ОПК-2 УК-10	тестирование
2.Внешняя среда маркетинга	ОПК-2 УК-10	решение задач
3.Сегментация рынка	УК-10	тестирование
4.Комплекс маркетинга	ОПК-2 УК-10	решение задач

## **8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля**

*Типовые тестовые задания:*

*По теме «Маркетинг как категория рыночного хозяйства»*

1. Цель процесса управления маркетингом - определить перспективные направления маркетинговой деятельности, которые обеспечат:
  - конкурентные преимущества компании
  - монопольное положение на рынке
  - максимально широкий ассортимент
  - максимальную загрузку производственных мощностей
2. Ремаркетинг связан со спросом
  - иррациональным
  - отсутствием спроса (нулевой спрос)
  - негативным (отрицательный спрос)
  - чрезмерным
  - снижающимся
  - полноценным (положительный спрос)
  - скрытым
3. Комплекс маркетинга разрабатывается для
  - каждого сегмента рынка
  - каждого посредника
  - каждого товара
  - каждого непосредственного конкурента
4. Назовите управленческие функции маркетинга
  - Аналитическая функция
  - Контрольная функция
  - Сбытовая функция
  - Товарная функция
  - Коммуникационная функция
  - Функция маркетинг-менеджмента
  - Стимулирующая функция

*Типовые практические задания и задачи:*

**По теме 2. Маркетинговая внутренняя и внешняя макро и микросреда.**

Задание 1. На примере конкретного рынка определите составляющие факторов внешней макросреды, соберите статистические данные (за 5 лет), оцените тенденцию развития факторов макросреды, сформируйте PEST-матрицу, сделайте выводы о положительном/отрицательном воздействии факторов внешней среды на рынок.

Задание 2. На примере конкретного предприятия выполните анализ внутренней среды, сформируйте поля «Сильные стороны» и «Слабые стороны» предприятия в SWOT-матрице. Включите в проведенный анализ результаты PEST-матрицы. Сформируйте простую и расширенную SWOT-матрицу. Сформулируйте стратегии: SO- стратегию, WO- стратегию, ST- стратегию, WT- стратегию компании.

Задание 3. Туристическое агентство «Бюро Путешествий» действует на рынке туристских услуг Калининградской области более 10 лет. Туристическое агентство располагает 3 офисами. Миссия организации: предоставлять качественные туристические услуги и удовлетворять все запросы клиентов по организации комфортного отдыха за рубежом и внутри страны. Компания располагает собственным web-сайтом, ведет активную политику продвижения в социальных сетях, имеет высокую известность среди клиентов. Составьте SWOT-матрицу, исходя из общего списка сильных, слабых сторон, возможностей и угроз. Список сильных, слабых сторон, возможностей и угроз: отсутствие программы лояльности, рост популярности Калининградской области как места отдыха российских граждан, спад в экономике страны, вызванный мировым кризисом; снижение платежеспособности населения Калининградской области, доступность социальных сетей для клиентов, нестабильность курсов валют, гибкая ценовая политика, рост терроризма и политических рисков в мире, отсутствие клиентской базы, высокая конкуренция на рынке, хорошая репутация компании, низкие барьеры входа на рынок, сокращение населения области; уход крупнейших операторов туристического бизнеса с рынка; опытные менеджеры по туризму, хорошо знающие сферу своей деятельности; хорошее расположение офисов компании; широкий спектр предоставляемых туров; эффективная реклама и развитость социальных сетей; появление и расширение нового сегмента рынка – сегмента въездного туризма; высокая сезонность спроса на туристические услуги; отсутствие у компании четкой стратегии развития; низкое информационное обеспечение бизнеса, отсутствие программных продуктов для работы с клиентами; отсутствие CRM-системы; большой удельный вес постоянных клиентов; смена потребительских предпочтений в выборе места отдыха; высокие инфляционные ожидания населения; рост военно-политической напряженности в мире; высокие риски, связанные с невыполнением контрагентами своих обязательств (авиакомпаниями, туроператорами); рост цен на туры в Турцию; неблагоприятные погодные условия в Калининградской области (особенно в осенне-зимний период); расширение и модернизация калининградского аэропорта (появление новых стран для туризма из Калининграда).

*Типовые тестовые задания:*

По теме 3. «Сегментирование рынка и позиционирование компании на рынке»

1. Разделение рынка по критериям: тип потребителя, виды технологий, удовлетворяемая потребность представляет собой такой вид сегментирования как ...
  - Макросегментирование
  - Микросегментирование
  - Сегментирование по полу
  - Сегментирование по доходу
2. Назовите переменные сегментирования рынка, которые относятся к



- демографическому принципу сегментирования.
  - этап жизненного цикла семьи
  - плотность населения
  - род занятий
  - тип личности
  - национальность
  - общественный класс
  - пол
  - образ жизни
3. Назовите переменные сегментирования рынка, которые относятся к психографическому принципу сегментирования.
- этап жизненного цикла семьи
  - плотность населения
  - род занятий
  - тип личности
  - национальность
  - общественный класс
  - пол
  - образ жизни
4. Назовите переменные сегментирования рынка, которые относятся к географическому принципу сегментирования.
- этап жизненного цикла семьи
  - плотность населения
  - род занятий
  - тип личности
  - климат
  - регион проживания

*Типовые практические задания и задачи:*  
По теме **4. Комплекс маркетинга**

**Задание 1.** Проведите стратегический анализ ассортимента страховой компании с помощью классической БКГ-матрицы, сделайте выводы о сбалансированности ассортимента. Исходные данные приведены в таблице 1.

Таблица – Объемы продаж страховых услуг, тыс.руб.

Товарные группы	Объемы продаж страховых услуг на рынке, тыс. руб.		Объемы продаж страховых услуг в 2018 г.	
	2017	2018	Страховая компания РОСГОССТРАХ	Ведущий конкурент рынка
Личное страхование	23987	24786	3428	3567
Имущественное страхование	143509	123678	2314	4567
Страхование ответственности	23878	245678	1245	2315

Задача 2. Проведите ABC-анализ ассортимента компании.

Таблица – Товарооборот по товарным группам за первый квартал (руб.)

Товарная группа	Оборот по группе за 1-й квартал	Доля в обороте %
ИТОГО (руб.)	8 319 292	
Вино-водочные изделия	1 021 079	
Мясная гастрономия	913 300	
Мясопродукты	684 516	
Молочная продукция	628 124	
Замороженные продукты	551 846	
Бакалея	496 095	
Овощи-фрукты	362 844	
Кондитерские изделия	339 236	
Слабоалкогольные напитки	335 695	
Рыба	334 842	
Детское питание и детские товары	321 165	
Сыры	307 343	
Бытовая химия	266 587	
Растительное масло	249 404	
Чай, кофе	238 777	
Консервы	211 578	
Салаты	199 196	
Хлебобулочные изделия	181 469	
Чипсы, снеки	178 597	
Соусы, специи	120 749	
Безалкогольные напитки	109 343	
Табак	102 985	
Товары для животных	85 223	
Сопутствующие товары	79 299	

Задание 3. Выполните ABC-анализ товарного ассортимента по двум параметрам: прибыли и выручке, сделайте необходимые выводы.

категория	оборот за 1 квартал	доля в обороте	прибыль за 1 квартал	доля в прибыли и	группа по обороту	группа по прибыли
Конфеты шоколадные в коробках	42 429		12 729			
Конфеты шоколадные фасованные	40 397		12 119			
Пирожные фасованные	39 045		8 590			
Зефир	22 439		6 732			
Торты вафельные	37 219		6 327			
Печенье	35 366		6 012			
Рулеты	24 865		5 222			
Леденцы	12 529		4 761			
Крекеры	19 091		4 009			
Вафли	16 926		3 893			

Халва	12 558		2 888			
Круассаны	12 767		2 809			
Кексы фасованные	10 359		2 693			
Галеты (хлебцы)	9 725		1 750			
Мармелад	3 520		739			
ИТОГО	339 235	100%	88 2243	100%	100%	

Задание 4. Выполните XYZ-анализ товарного ассортимента компании.

Таблица – Объемы продаж по товарным категориям тыс.руб.

Категории	Оборот за январь	Оборот за февраль	Оборот за март	Оборот за 1-й квартал	Среднее значение	Значение подкоренного выражения	Коэффициент относительной вариации
Зубная паста	616	623	629	1868			
Губки, салфетки для посуды	113	110	112	335			
Гигиенические тампоны, прокладки	1942	1904	1961	5807			
Туалетная бумага и полотенца	1313	1366	1341	4020			
Лаки, муссы, гели для волос	1704	1655	1721	5079			
Гели, скрабы для тела	844	839	812	2496			

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

*Примерный перечень вопросов к экзамену:*

1. Сущность понятия "маркетинг". Эволюция понятий "маркетинга".
2. Основные категории маркетинга и их сущность.
3. Маркетинг как научная отрасль знаний. Эволюция маркетинга как науки. Развитие маркетинга в России.
4. Производственная концепция маркетинга: сущность, период возникновения, достоинства и недостатки.
5. Товарная концепция маркетинга: сущность, период возникновения, достоинства и недостатки.
6. Сбытовая концепция маркетинга: сущность, период возникновения, достоинства и недостатки.
7. Традиционная концепция маркетинга: сущность, период возникновения, достоинства и недостатки.
8. Социально-этическая концепция маркетинга: сущность, период возникновения, достоинства и недостатки.
9. Концепция маркетинга взаимодействия: сущность, период возникновения, достоинства и недостатки.
10. Концепция «4P»: сущность, компоненты маркетинг микса.
11. Принципы и функции маркетинга.
12. Виды маркетинга по характеру спроса.

13. Внутрифирменная среда предприятия: понятие и факторы среды.
14. Понятие маркетинговой среды деятельности фирмы. Факторы микросреды и их сущность.
15. Понятие маркетинговой среды деятельности фирмы. Факторы макросреды и их сущность. Современные тенденции развития факторов макросреды на российских рынках. PEST-анализ.
16. Методы анализа маркетинговой среды. SWOT-анализ: сущность, методика построения.
17. Сегментирование рынка: понятие, виды, цели, причины. Макросегментирование и микросегментирование рынков.
18. Этапы процесса сегментирования рынка и их сущность.
19. Критерии сегментирования рынка товаров производственного назначения.
20. Критерии сегментирования потребительского рынка.
21. Эффективность сегментирования. Критерии эффективного сегментирования рынка.
22. Выбор целевого сегмента. Оценка привлекательности сегментов. Учет сильных и слабых сторон фирмы при выборе сегментов.
23. Позиционирование фирмы на рынке: сущность, подходы, этапы, методы, ошибки.
24. Понятие товара в маркетинге. Три уровня товара. Концепция мультиатрибутивного товара.
25. Классификация товаров и их характеристика.
26. Концепция жизненного цикла товара. Виды ЖЦТ. Этапы ЖЦТ и их характеристика.
27. Маркетинговые стратегии на различных этапах ЖЦТ.
28. Матрица БКГ как метод анализа товарного портфеля: сущность, достоинства и недостатки.
29. Понятие товарного ассортимента и товарной номенклатуры и их характеристики.
30. Методы анализа товарного ассортимента: ABC-анализ: сущность, алгоритм реализации.
31. Методы анализа товарного ассортимента: XYZ-анализ: сущность, алгоритм реализации.
32. Ценовая политика фирмы: понятие и основные цели. Базовые стратегии ценообразования и условия их эффективной реализации.
33. Этапы разработки ценовой стратегии и их сущность.
34. Сегментарное ценообразование: сущность, цель применения. Факторы, влияющие на восприятие экономической ценности.
35. Модель ценовой сегментации Р. Хамера. Методы ценовой сегментации рынка.
36. Понятие и задачи системы распределения. Субъекты сбыта. Причины использования сбытовых посредников.
37. Функции субъектов, входящих в канал сбыта.
38. Структура и уровни каналов распределения. Критерии выбора канала сбыта.
39. Типы торговых посредников. Типы конкуренции между торговыми посредниками.
40. Основные типы вертикальных маркетинговых систем их характеристика и цели построения.
41. Стратегии охвата рынка: интенсивный сбыт, избирательный сбыт, эксклюзивный сбыт. Факторы, определяющие выбор стратегии и функции торговых посредников.
42. Коммуникационная политика и ее составляющие. Цели и этапы разработки коммуникационной политики.
43. Стимулирование сбыта, личная продажа и пропаганда: основные характеристики, достоинства и недостатки применения.
44. Реклама: функции, виды, средства, достоинства и недостатки. Общие этапы планирования рекламной кампании.

45. Становление системы маркетинговых коммуникаций: этапы и их сущность.  
 46. Современная классификация подсистем маркетинговых коммуникаций:  
 ATL/BTL/TTL- коммуникации и их характеристика.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков	удовлетворительного уровня	неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

## **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### **Основная литература**

1. Резник, Г. А. Маркетинг : учебное пособие / Г.А. Резник. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 199 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1242303. - ISBN 978-5-16-016830-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1242303>

### **Дополнительная учебная литература**

1. Мандыч, И. А. Цифровой маркетинг : учебное пособие / И. А. Мандыч. — Москва : РТУ МИРЭА, 2020. — 75 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/163841> (дата обращения: 10.03.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Кудрявцева, И. Г. Коммерческое ценообразование: Курс лекций : учебное пособие / И. Г. Кудрявцева. — Москва : РТУ МИРЭА, 2020. — 185 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/163920> (дата обращения: 10.03.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

## **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Финансовый анализ»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022



## Лист согласования

**Составитель: Кочвелаба Ж.В., , к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента БФУ им. И. Канта.**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Финансовый анализ».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

### 1. Наименование дисциплины: «Финансовый анализ».

Цель дисциплины: формирование у студентов навыков в области теории и практики финансового анализа организаций (предприятий) с целью принятия соответствующих управленческих решений.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-1: Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории;	ОПК-1.1 Понимает теоретические основы финансового анализа, практические методы проведения аналитических исследований, в том числе с использованием специализированных программных продуктов  ОПК-1.2 Применяет методику финансового анализа в практике хозяйственной деятельности; использовать результаты анализа в планировании и управлении предприятием  ОПК-1.3 Проводит анализ больших объемов финансово-экономической информации для обоснования управленческих, инвестиционных и финансовых решений	Знать: -теоретические основы финансового анализа; -практические методы проведения аналитических исследований, в том числе с использованием специализированных программных продуктов Уметь: - применять методику финансового анализа в практике хозяйственной деятельности; - использовать результаты анализа в планировании и управлении предприятием Владеть: - навыками переработки больших объемов финансово-экономической информации для обоснования управленческих, инвестиционных и финансовых решений; - спецификой оценки стоимости активов и обязательств предприятия и навыками практического применения различных методов оценки

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Финансовый анализ» представляет собой дисциплину вариативной части блока факультативных дисциплин подготовки студентов.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

## 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Тема 1 Концепция финансового анализа	1. Место финансового анализа в системе управления организацией 2. Цели и задачи финансового анализа 3. Информационная база финансового анализа 4. Организация финансового анализа на предприятии 5. Основные направления финансового анализа
2	Тема 2 Анализ финансового состояния организации	1. Задачи и основные направления анализа финансового состояния организации 2. Анализ динамики, состава и структуры имущества организации и источников его финансирования 3. Анализ ликвидности бухгалтерского баланса 4. Оценка финансовых коэффициентов платежеспособности 5. Расчет и оценка относительный показателей финансовой устойчивости 6. Анализ обеспеченности внеоборотных активов собственным капиталом
3	Тема 3 Анализ финансовых результатов организации	1. Задачи и основные направления анализа финансовых результатов организации 2. Анализ уровня и динамики финансовых результатов

		3. Анализ и оценка структуры затрат и доходов организации 4. Факторный анализ финансового результата от продаж 5. Анализ формирования и использования чистой прибыли организации
4	Тема 4 Оценка деловой активности и доходности	1. Задачи и основные направления оценки деловой активности и доходности деятельности организации 2. Оценка оборачиваемости активов 3. Оценка экономической рентабельности 4. Анализ рентабельности продаж 5. Анализ рентабельности собственного капитала
5	Тема 5 Оценка вероятности банкротства	1. Методы оценки неудовлетворительной структуры бухгалтерского баланса 2. Коэффициентный подход к оценке вероятности банкротства организации 3. Оценка вероятности неплатежеспособности на основе формирования прогнозной финансовой отчетности

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1 Концепция финансового анализа

1. Место финансового анализа в системе управления организацией
2. Цели и задачи финансового анализа
3. Информационная база финансового анализа
4. Организация финансового анализа на предприятии
5. Основные направления финансового анализа

Тема 2 Анализ финансового состояния организации

1. Задачи и основные направления анализа финансового состояния организации
2. Анализ динамики, состава и структуры имущества организации и источников его финансирования

3. Анализ ликвидности бухгалтерского баланса

4. Оценка финансовых коэффициентов платежеспособности
5. Расчет и оценка относительных показателей финансовой устойчивости
6. Анализ обеспеченности внеоборотных активов собственным капиталом

Тема 3 Анализ финансовых результатов организации

1. Задачи и основные направления анализа финансовых результатов организации
2. Анализ уровня и динамики финансовых результатов
3. Анализ и оценка структуры затрат и доходов организации
4. Факторный анализ финансового результата от продаж
5. Анализ формирования и использования чистой прибыли организации

Тема 4 Оценка деловой активности и доходности

1. Задачи и основные направления оценки деловой активности и доходности деятельности организации
2. Оценка оборачиваемости активов
3. Оценка экономической рентабельности
4. Анализ рентабельности продаж

## 5. Анализ рентабельности собственного капитала

### Тема 5 Оценка вероятности банкротства

1. Методы оценки неудовлетворительной структуры бухгалтерского баланса
2. Коэффициентный подход к оценке вероятности банкротства организации
3. Оценка вероятности неплатежеспособности на основе формирования прогнозной финансовой отчетности

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

#### Тема 1 Концепция финансового анализа -

Обсуждение лекционного материала по теме;

- Выполнение тестовых заданий.

- Доклады

#### Тема 2 Анализ финансового состояния организации

- Обсуждение лекционного материала по теме;

- Выполнение тестовых заданий;

- Решение задач.

#### Тема 3 Анализ финансовых результатов организации

- Обсуждение лекционного материала по теме;

- Выполнение тестовых заданий;

- Решение задач.

#### Тема 4 Оценка деловой активности и доходности

- Обсуждение лекционного материала по теме;

- Выполнение тестовых заданий;

- Решение задач.

#### Тема 5 Оценка вероятности банкротства

- Обсуждение лекционного материала по теме;

- Выполнение тестовых заданий;

- Решение задач.

Требования к самостоятельной работе студентов

Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам:

#### Тема 1 Концепция финансового анализа

1. Подготовка к докладам и дискуссиям по следующим темам:

Классификация факторов, используемых в анализе хозяйственной деятельности;

Информационная база финансового анализа.

2. Подготовка ответов на контрольные тестовые вопросы.

3. Подготовка к практическому занятию по теме.

#### Тема 2 Анализ финансового состояния организации

1. Самостоятельное решение задач.

2. Подготовка ответов на контрольные вопросы.

3. Подготовка к практическому занятию по теме.

#### Тема 3 Анализ финансовых результатов организации

1. Самостоятельное решение задач.

2. Подготовка ответов на контрольные вопросы.

3. Подготовка к практическому занятию по теме.

#### Тема 4 Оценка деловой активности и доходности

1. Самостоятельное решение задач.

2. Подготовка ответов на контрольные вопросы.

3. Подготовка к практическому занятию по теме.

## Тема 5 Оценка вероятности банкротства

1. Самостоятельное решение задач.
2. Подготовка ответов на контрольные вопросы.
3. Подготовка к практическому занятию по теме.

Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам: Анализ финансово-экономической эффективности и рисков инвестиционного проекта с помощью компьютерной модели.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

### **7. Методические рекомендации по видам занятий**

#### Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

#### Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения,

контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Концепция финансового анализа	ОПК-1	тестирование рефераты
Тема 2. Анализ финансового состояния организации	ОПК-1	тестирование решение задач
Тема 3. Анализ финансовых результатов организации	ОПК-1	тестирование решение задач
Тема 4. Оценка деловой активности и доходности	ОПК-1	тестирование решение задач
Тема 5. Оценка вероятности банкротства	ОПК-1	тестирование решение задач

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

#### Примеры тестовых заданий

#### *Тема 1. Концепция финансового анализа*

*1. Какой показатель(ы) деятельности компании необходим(ы) для анализа компаний:*

- а) данные годовых и квартальных отчетов о деятельности компании
- б) материалы, которые компания публикует о себе
- в) оба ответа верны

*2. Главной задачей технического анализа является:*



- а) определение направлений движения цен (или тенденций или трендов) для использования в торговле на финансовых рынках
- б) установление закономерностей и тенденций изменения экономических показателей в конкретных условиях
- в) определение безубыточного объема продаж при заданных постоянных и переменных затратах и цены продукции

*3. Финансовый анализ характеризуется:*

- а) определением тенденций изменения экономических показателей
- б) изучением основных показателей финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации
- в) прогнозированием будущего направления тенденций движения цены на актив на основе статистических данных, а также изменений в структуре активов и пассивов

**Тема 2. Анализ финансового состояния организации**

*1. Коэффициент показывающий, какая часть оборотных активов финансируется за счёт собственных источников, является:*

- а) коэффициент финансовой устойчивости
- б) коэффициент капитализации
- в) коэффициент финансирования
- г) коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования

*2. Что означает для предприятия увеличение собственного оборотного капитала?*

- а) Увеличение риска возможной утраты платежеспособности
- б) Ускорение оборачиваемости долгосрочного капитала
- в) Возможность роста доходности активов в будущем

*3. Величина собственных оборотных средств рассчитывается как:*

- а) собственный капитал минус оборотные активы
- б) постоянный капитал минус внеоборотные активы
- в) активы минус внеоборотные активы

**Тема 3. Анализ финансовых результатов организации**

*1. Основным источником информации для анализа абсолютных показателей финансовых результатов является:*

- а) внешняя бухгалтерская отчетность предприятия
- б) данные отчета о финансовых результатах
- в) данные бухгалтерского баланса предприятия

*2. Прибылью предприятия являются:*

- а) средства, полученные от реализации продукции (работ, услуг), основных средств, нематериальных активов
- б) разница между средствами, полученными от покупателей, и средствами, уплаченными поставщикам
- в) разница между всеми доходами и расходами предприятия в отчетном периоде

*3. Какие понятия являются более широкими, чем понятие «прибыль до налогообложения»:*

- а) балансовая прибыль
- б) валовая прибыль
- в) чистая прибыль

**Тема 4. Оценка деловой активности и доходности**

*1. Коэффициент оборачиваемости запасов показывает:*

- а) насколько быстрее оборачиваются запасы, чем прочие оборотные активы
- б) количество оборотов запасов за отчетный период

в) избыток или недостаток запасов на предприятии

2. *Операционный цикл:*

а) начинается с момента поступления материалов на склад организации и заканчивается в момент получения денег покупателями за отгруженную продукцию

б) начинается с момента оплаты поставщикам материалов, поступающих на склад организации, и заканчивается в момент получения денег за отгруженную продукцию

в) начинается с момента поступления материалов на склад организации и заканчивается в момент отгрузки покупателю продукции, которая изготовлена из данных материалов

3. *Коэффициент показывающий, какая часть оборотных активов финансируется за счёт собственных источников, является:*

а) коэффициент финансовой устойчивости

б) коэффициент капитализации

в) коэффициент финансирования

г) коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования

### **Тема 5. Оценка вероятности банкротства**

1. *Способность организации погасить текущую задолженность денежными средствами отражает*

а) коэффициент текущей ликвидности

б) коэффициент абсолютной ликвидности

в) коэффициент моментальной ликвидности

2. *Релевантными являются данные о расходах и доходах,*

а) относящихся к принимаемому управленческому решению

б) относящихся к текущему периоду времени

в) относящихся к конкретному виду деятельности

3. *Рост налога на прибыль*

а) снижает валовую прибыль от реализации

б) снижает чистую прибыль

в) снижает выручку от реализации

г) не влияет на результаты деятельности предприятия

### **Примеры задач**

*Задача 1.* Для анализа финансового состояния фирмы «Мотор» необходимо рассчитать значения коэффициента текущей ликвидности для двух периодов и сравнить со среднеотраслевым значением. Оборотные активы фирмы в первом периоде были равны 381 тыс. руб., во втором периоде увеличились до 421 тыс. руб. Краткосрочные обязательства уменьшились с 220 тыс. руб. до 199 тыс. руб. во втором периоде. Среднеотраслевое значение коэффициента уменьшилось с 2,12 до 1,99 для второго периода. Задание: определить значение коэффициента текущей ликвидности для первого и второго периодов.

*Задача 2.* Для анализа финансового состояния фирмы «Мотор» необходимо рассчитать значения коэффициента оборачиваемости активов для двух периодов и сравнить со среднеотраслевым значением. Сумма всех активов предприятия в первом периоде составила 1296 тыс. руб., во втором периоде увеличилась до 1322 тыс. руб. Выручка от продаж составила 869 тыс. руб., в первом периоде и 992 тыс. руб. во втором. Среднеотраслевое значение показателя уменьшилось с 0,81 до 0,76 во втором периоде. Задание: определить значение коэффициента оборачиваемости активов для первого и второго периодов.

*Задача 3.* Определите показатели деловой активности организации:

Показатель	2018 г.	2019 г.
------------	---------	---------

1.Среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	84835	84844
2.Среднегодовая стоимость оборотных активов , тыс. руб.	25400	31592
3. Капитал и резервы( в среднем за год) ,тыс. руб..	94592	93947
4.Долгосрочные обязательства, тыс. руб..	1726	1113
5.Краткосрочные обязательства, тыс.руб.	13917	21376
6. Выручка от реализации , тыс.руб.	32344	35810
7.Себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг, тыс. руб.	21981	34907
8.Кредиторская задолженность, тыс. руб.	5365	8231
9Среднегодовая стоимость запасов, тыс.руб.	19794	28117
10. Дебиторская задолженность , тыс.руб.	2957	2724
11.Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	1975	21

*Примерная тематика рефератов*

1. Финансовый анализ как инструмент разработки финансовой стратегии организации
2. Современные методики финансового анализа
3. Стандартные способы и приемы анализа финансовой отчетности: структурно-динамический, коэффициентный, факторный анализ
- 4 Предмет и объекты анализа финансовой отчетности. Раскрытие информационно-аналитических возможностей финансовой отчетности с позиций основных групп ее пользователей
5. Анализ имущественного потенциала организации и источников его образования
6. Анализ состава, структуры и динамики оборотных активов; оценка обеспеченности организации собственными оборотными средствами
7. Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия и основные пути их улучшения
8. Анализ финансовой устойчивости предприятия и основные пути ее укрепления
9. Анализ деловой активности предприятия и пути повышения эффективности
10. Анализ финансовых результатов и пути повышения рентабельности
11. Анализ движения денежных средств и пути увеличения чистого денежного потока
12. Анализ кредитоспособности предприятия и пути повышения эффективности заемных средств
13. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности и пути улучшения платежеспособности
14. Анализ состояния и использования оборотных средств и пути ускорения оборачиваемости и прибыльности
15. Анализ финансового состояния и прогнозирования вероятности банкротства
16. Оценка финансового состояния: источники информации и методика проведения
17. Анализ продаж и прибыли (убытка) от реализации продукции
18. Анализ собственных и заемных средств и пути повышения эффективности их использования.
19. Анализ затрат, выпуска продукции и пути оптимизации их для повышения эффективности
20. Анализ доходов и расходов предприятия и пути их эффективного использования
21. Анализ состояния расчетов, дебиторской и кредиторской задолженности и их влияния на финансовое состояние предприятия
22. Анализ эффективности деятельности и инвестирования капитала

23. Экспресс-анализ финансовой отчетности организации
24. Использование компьютерных программ для проведения финансового анализа
25. Учет влияния инфляции при анализе финансовой отчетности
26. Особенности финансового анализа коммерческого банка
27. Особенности финансового анализа сельскохозяйственной организации
28. Особенности финансового анализа некоммерческой организации
29. Особенности финансового анализа бюджетной организации
30. Особенности финансового анализа страховой организации
31. Особенности финансового анализа малого предприятия

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

1. Цель и задачи финансового анализа.
2. Теоретические основы экономического и финансового анализа.
3. Объекты и субъекты финансового анализа.
4. Финансовые цели и финансовое окружение предприятия.
5. Базовые концепции управления финансами предприятия.
6. Финансовый анализ в системе управления предприятием.
7. Основные методы и приемы финансового анализа.
8. Логико-смысловые методы финансового анализа.
9. Традиционные (микроэкономические) методы финансового анализа.
10. Статистические методы финансового анализа.
11. Экономико-математические методы и моделирование в финансовом анализе.
12. Основы финансовых вычислений.
13. Факторный финансовый анализ.
14. Информационная база финансового анализа.
15. Состав и структура финансовой отчетности предприятия.
16. Российская система финансовой отчетности предприятий.
17. Состав и структура бухгалтерского баланса. Принципы оценки балансовых статей.
18. Отчет о финансовых результатах: методы составления и способы признания доходов и расходов.
19. Назначение и содержание отчета об изменениях в капитале.
20. Отчет движении денежных средств.
21. Примечания к финансовой отчетности предприятия и их использование в финансовом анализе.
22. Консолидированная финансовая отчетность.
23. Макроэкономические показатели, используемые в финансовом анализе. Основные источники макроэкономических данных.
24. Информация о финансовых рынках. Основные источники этой информации.
25. Использование в финансовом анализе отраслевых и других сравнительных данных. Основные источники этой информации.
26. Основные российские и зарубежные деловые издания. Использование в финансовом анализе материалов публикаций в СМИ.
27. Современное состояние и перспективы использования Интернета в финансовом анализе.
28. Методика комплексного финансового анализа.
29. Экспресс-анализ финансовой отчетности.

30. Оценка основных макроэкономических факторов и их влияния на деятельность предприятия.
31. Оценка динамики основных финансовых и технико-экономических показателей работы предприятия.
32. Анализ добавленной стоимости, созданной предприятием.
33. Анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой гибкости предприятия.
34. Анализ денежных потоков.
35. Анализ финансовой устойчивости. Методы диагностики банкротства.
36. Анализ финансовых и операционных рисков.
37. Основные показатели прибыли и их использование в финансовом анализе.
38. Анализ рентабельности.
39. Анализ оборачиваемости капитала.
40. Расчет длительности финансового цикла и основные факторы его сокращения.
41. Анализ эффективности использования ресурсов предприятия.
42. Обобщение результатов анализа на основе модели компании Дюпон.
43. Анализ основных рыночных индикаторов ценных бумаг предприятия.
44. Основные способы финансового планирования и прогнозирования денежных потоков предприятия.
45. Прогнозирование темпов допустимого (сбалансированного) роста.
46. Финансовое планирование методом процента от продаж.
47. Сущность и основные этапы бюджетирования.
48. Разработка операционных бюджетов.
49. Составление прогнозных финансовых отчетов.
50. Анализ эффективности инвестиционных проектов.
51. Способы определения средней цены (издержек на привлечение) капитала предприятия.
52. Анализ эффективности управления запасами. Расчет оптимальной партии заказа.
53. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности.
54. Оценка финансовых активов.
55. Определение доходности ценных бумаг.
56. Анализ эффективности управления денежными средствами. Расчет оптимального уровня остатков наличности.
57. Методика маржинального анализа.
58. Особенности финансового анализа с позиции кредиторов.
59. Способы учета влияния инфляции на результаты работы предприятия.

#### **8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания**

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)

Повышенны й	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессионал ьной деятельности, нежели по образцу с большой степени самостоятель ности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетвори тельный (достаточны й)	Репродуктивн ая деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетвор ительно		55-70
Недостаточн ый	Отсутствие удовлетворительного уровня	признаков	неудовлетв орительно	не зачтено	Менее 55

## 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

### Основная литература

1. Куприянова, Л. М. Финансовый анализ : учебное пособие / Л.М. Куприянова. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 157 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/6242. - ISBN 978-5-16-016300-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1655068>

## Дополнительная литература

1. Пласкова, Н. С. Финансовый анализ деятельности организации : учебник / Н.С. Пласкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 368 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_5d11b45235a296.34205610. - ISBN 978-5-16-014839-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862635>

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Финансовый менеджмент»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель: Голубев Андрей Владимирович, к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента БФУ им. И. Канта.**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Финансовый менеджмент».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Финансовый менеджмент».

Цель дисциплины: целью освоения дисциплины «Финансовый менеджмент» является изучение экономических закономерностей и взаимосвязей, возникающих в финансовой сфере функционирования предприятий и организаций.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК – 1 Способен решать профессиональные задачи на основе знания (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории;	ОПК-1.1 Понимает теоретические основы финансового менеджмента и практические финансовые инструменты управления предприятием ОПК-1.2 Использует теоретические знания и практические модели в работе, связанной с управлением финансами предприятия ОПК-1.3 Применяет (на промежуточном уровне) набором методик для управления финансами предприятия	<b>Знать:</b> теоретические основы финансового менеджмента и практические финансовые инструменты управления предприятием; <b>Уметь:</b> использовать теоретические знания и практические модели в работе, связанной с управлением финансами предприятия <b>Владеть:</b> набором методик для управления финансами предприятия
ОПК – 2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем;	ОПК-2.1 Понимает теоретические решения задач финансового менеджмента и основных источников информации для принятия экономико-финансовых решений ОПК-2.2 Использует теоретические знания для решения поставленных управленческих задач с применением современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем	<b>Знать:</b> теоретические основы решения задач финансового менеджмента и основные источники информации для принятия экономико-финансовых решений; <b>Уметь:</b> использовать теоретические знания для решения поставленных управленческих задач с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем; <b>Владеть:</b> набором методик для осуществления сбора, обработки и анализа данных, необходимых для

	ОПК-2.3 Применение методик для осуществления сбора, обработки и анализа данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач	решения поставленных управленческих задач
--	---	---

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Финансовый менеджмент» представляет собой дисциплину базовой части блока дисциплин подготовки студентов. Часть, формируемая участниками образовательных отношений

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Основы финансового менеджмента	Цели финансового управления, задачи, решаемые финансовым менеджером Роль финансового менеджмента в

		<p>достижении корпоративных целей предприятия</p> <p>Финансовые рынки и институты</p> <p>Базовые концепции финансового менеджмента</p>
2	Стоимость активов	<p>Стоимость и приведенная стоимость</p> <p>Денежный поток и методы его расчета</p> <p>Способы расчета приведенной стоимости денежных потоков</p> <p>Способы расчета стоимости активов</p>
3	Риск и доходность	<p>Природа риска и отношение к риску хозяйствующих субъектов</p> <p>Классификация рисков</p> <p>Количественная оценка рисков, структура капитала, риск и доходность</p> <p>Портфельная теория</p> <p>Модель ценообразования капитальных активов (САРМ)</p>
4	Инвестиционные решения	<p>Денежный поток и прибыль как основа принятия инвестиционных решений</p> <p>Ставка дисконтирования для инвестиционных решений</p> <p>Инвестиционные показатели: Чистая приведенная стоимость (NPV), Внутренняя норма доходности и модифицированная внутренняя норма доходности (IRR и MIRR), Рентабельность инвестиций (AROR и ARBV), Срок окупаемости и дисконтированный срок окупаемости (PBP и DPBP)</p> <p>Стандартные инвестиционные задачи (выбор между долгосрочными и краткосрочными активами, выбор между покупкой и арендой, решение о замене оборудования и т.д.)</p> <p>Анализ чувствительности и сценарный анализ</p>
5	Финансовое управление текущими операциями	<p>Прибыль и рентабельность</p> <p>Ликвидность и платежеспособность</p> <p>Оборотный капитал (природа возникновения, составные элементы, методы расчета и оптимизации, источники финансирования)</p> <p>Операционные бюджеты</p>
6	Управление финансированием	<p>Источники финансирования капитала</p> <p>Цена капитала (обыкновенные и привилегированные акции, облигации, банковские займы, спонтанное финансирование)</p>

		Структура капитала и стоимость компании (традиционалистская теория и теория Модильяни и Миллера) Теории дивидендов и виды дивидендной политики
--	--	---

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Наименование темы	Содержание темы
Тема 1. Основы финансового менеджмента	1.1 Цели финансового управления, задачи, решаемые финансовым менеджером 1.2 Роль финансового менеджмента в достижении корпоративных целей предприятия 1.3 Финансовые рынки и институты 1.4 Базовые концепции финансового менеджмента
Тема 2. Стоимость активов	2.1 Стоимость и приведенная стоимость 2.2 Денежный поток и методы его расчета 2.3 Способы расчета приведенной стоимости денежных потоков 2.4 Способы расчета стоимости активов
Тема 3. Риск и доходность	3.1 Природа риска и отношение к риску хозяйствующих субъектов 3.2 Классификация рисков 3.3 Количественная оценка рисков, структура капитала, риск и доходность 3.4 Портфельная теория 3.5 Модель ценообразования капитальных активов (САРМ)
Тема 4. Инвестиционные решения	4.1 Денежный поток и прибыль как основа принятия инвестиционных решений 4.2 Ставка дисконтирования для инвестиционных решений 4.3 Инвестиционные показатели: Чистая приведенная стоимость (NPV), Внутренняя норма доходности и модифицированная внутренняя норма доходности (IRR и MIRR), Рентабельность инвестиций (AROR и ARBV), Срок окупаемости и дисконтированный срок окупаемости (PBP и DPBP) 4.4 Стандартные инвестиционные задачи (выбор между долгосрочными и краткосрочными активами, выбор между покупкой и арендой, решение о замене оборудования и т.д.) 4.5 Анализ чувствительности и сценарный анализ
Тема 5. Финансовое управление текущими операциями	5.1 Прибыль и рентабельность 5.2 Ликвидность и платежеспособность 5.3оборотный капитал (природа возникновения, составные элементы, методы расчета и оптимизации, источники финансирования) 5.4 Операционные бюджеты
Тема 6. Управление финансированием	6.1 Источники финансирования капитала 6.2 Цена капитала (обыкновенные и привилегированные акции, облигации, банковские займы, спонтанное финансирование) 6.3 Структура капитала и стоимость компании

	(традиционалистская теория и теория Модильяни и Миллера) 6.4 Теории дивидендов и виды дивидендной политики
--	---

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Наименование темы	Содержание темы
Тема 1. Основы финансового менеджмента	1.1 Общая дискуссия на тему «цели финансового управления, задачи, решаемые финансовым менеджером» 1.2 Общая дискуссия на тему «роль финансового менеджмента в достижении корпоративных целей предприятия» 1.3 Общая дискуссия на тему «финансовые рынки и институты» 1.4 Общая дискуссия на темы «агентские отношения» и «гипотеза информационной эффективности рынка»
Тема 2. Стоимость активов	2.1 Решение задач на тему «стоимость и приведенная стоимость» 2.2 Решение задач на тему «денежный поток и методы его расчета» 2.3 Решение задач на тему «способы расчета приведенной стоимости денежных потоков» 2.4 Решение задач на тему «способы расчета стоимости активов»
Тема 3. Риск и доходность	3.1 Общая дискуссия на тему «природа риска и отношение к риску хозяйствующих субъектов» 3.2 Общая дискуссия на тему «классификация рисков» 3.3 Решение задач на темы «количественная оценка рисков, структура капитала, риск и доходность» 3.4 Общая дискуссия на тему «портфельная теория» 3.5 Решение задач на тему «модель ценообразования капитальных активов (CAPM)»
Тема 4. Инвестиционные решения	4.1 Решение задач на тему «денежный поток и прибыль как основа принятия инвестиционных решений» 4.2 Решение задач на тему «ставка дисконтирования для инвестиционных решений» 4.3 Решение задач на темы «Чистая приведенная стоимость (NPV), Внутренняя норма доходности и модифицированная внутренняя норма доходности (IRR и MIRR), Рентабельность инвестиций (AROR и ARBV), Срок окупаемости и дисконтированный срок окупаемости (PBP и DPBP)» 4.4 Решение задач на темы «выбор между долгосрочными и краткосрочными активами, выбор между покупкой и арендой, решение о замене оборудования и др.» 4.5 Решение задач на тему «анализ чувствительности»
Тема 5. Финансовое управление текущими операциями	5.1 Решение задач на тему «прибыль и рентабельность» 5.2 Решение задач на тему «ликвидность и платежеспособность» 5.3 Решение задач на темы связанные с управлением оборотным капиталом 5.4 Решение задач на тему «операционные бюджеты»
Тема 6. Управление финансированием	6.1 Общая дискуссия на тему «источники финансирования капитала» 6.2 Решение задач на тему «цена капитала (обыкновенные и привилегированные акции, облигации, банковские займы, спонтанное финансирование)» 6.3 Общая дискуссия на тему «структура капитала и стоимость компании (традиционалистская теория и теория Модильяни и Миллера)» 6.4 Общая дискуссия на тему «теории дивидендов и виды



### Требования к самостоятельной работе студентов

1. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам: цели финансового управления, задачи, решаемые финансовым менеджером, роль финансового менеджмента в достижении корпоративных целей предприятия, финансовые рынки и институты, базовые концепции финансового менеджмента

2. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам: стоимость и приведенная стоимость, денежный поток и методы его расчета, способы расчета приведенной стоимости денежных потоков, способы расчета стоимости активов.

Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам: стоимость и приведенная стоимость, денежный поток и методы его расчета, способы расчета приведенной стоимости денежных потоков, способы расчета стоимости активов.

3. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам: природа риска и отношение к риску хозяйствующих субъектов, классификация рисков, количественная оценка рисков, структура капитала, риск и доходность, портфельная теория, модель ценообразования капитальных активов (CAPM)

Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам: количественная оценка рисков, модель ценообразования капитальных активов (CAPM)

4. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам: денежный поток и прибыль как основа принятия инвестиционных решений, ставка дисконтирования для инвестиционных решений, чистая приведенная стоимость (NPV), внутренняя норма доходности и модифицированная внутренняя норма доходности (IRR и MIRR), рентабельность инвестиций (AROR и ARBV), срок окупаемости и дисконтированный срок окупаемости (PBP и DPBP), выбор между долгосрочными и краткосрочными активами, выбор между покупкой и арендой, решение о замене оборудования и др., анализ чувствительности

Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам: чистая приведенная стоимость (NPV), внутренняя норма доходности и модифицированная внутренняя норма доходности (IRR и MIRR), рентабельность инвестиций (AROR и ARBV), срок окупаемости и дисконтированный срок окупаемости (PBP и DPBP), выбор между долгосрочными и краткосрочными активами, выбор между покупкой и арендой, решение о замене оборудования

5. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам: прибыль и рентабельность, ликвидность и платежеспособность, оборотный капитал (природа возникновения, составные элементы, методы расчета и оптимизации, источники финансирования), операционные бюджеты

Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам: прибыль и рентабельность, ликвидность и платежеспособность, операционные бюджеты

6. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам: источники финансирования капитала, цена капитала (обыкновенные и привилегированные акции, облигации, банковские займы, спонтанное финансирование), структура капитала и стоимость компании

(традиционалистская теория и теория Модильяни и Миллера), теории дивидендов и виды дивидендной политики

Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам: цена капитала (обыкновенные и привилегированные акции, облигации, банковские займы, спонтанное финансирование).

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Основы финансового менеджмента	ОПК-1, ОПК-2	Тестирование,
Тема 2. Стоимость активов	ОПК-1, ОПК-2	Решение задач
Тема 3. Риск и доходность	ОПК-1, ОПК-2	Тестирование, решение задач
Тема 4. Инвестиционные решения	ОПК-1, ОПК-2	Решение задач
Тема 5. Финансовое управление операциями	ОПК-1, ОПК-2	Решение задач
Тема 6. Управление финансированием	ОПК-1, ОПК-2	Решение задач, тестирование

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

*Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:*

*По теме 1 Основы финансового менеджмента*

Типовые тесты:

Основной целью работы менеджмента организации является	Рост прибыли Четкая организация бизнес-процессов Рост благосостояния акционеров Рост доли рынка
Какая из перечисленных задач может считаться задачей инвестированию	Выбор типа оборудования Выбор режима налогообложения Выбор инвестора все вышеперечисленное
Какая из перечисленных выше задач может считаться задачей по финансированию	Выбор условий депозита Выбор способа участия в ОЭЗ Выбор типа процентной ставки по кредиту Выбор финансового консультанта
Финансовый план субординационно подчинен	Финансовому плану Стратегическому плану Маркетинговому плану Производственному плану
К финансовым рынкам не относятся	Международный рынок межбанковских кредитов Международный рынок алмазов Региональные рынки ценных бумаг все вышеперечисленное
Ролью финансовых институтов в любом случае является	Максимизация прибыли Построение финансовых взаимосвязей между хозяйствующими субъектами Гармонизация отношений хозяйствующих субъектов и государства нет правильного ответа

*Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:*

*По теме 2. Стоимость активов*

Типовые задачи:

Задание 1. Сделать расчет приведенной стоимости возрастающего аннуитета при  $n = 10$ ,  $r = 15\%$ ,  $g = 5\%$ .

Задание 2. Сделать расчет величины чистого денежного потока исходя из следующих данных: чистая прибыль – 6 млн. руб., амортизация 3 млн. руб., рост

кредиторской задолженности – 2 млн. руб., снижение дебиторской задолженности – 1 млн. руб., рост запасов – 4 млн. руб., возврат кредита – 2 млн. руб.

Задание 3. Рассчитать PV чистого денежного потока исходя из его продолжительности в 5 лет и ставки дисконтирования 25%.

*Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:*

*По теме 3 Риск и доходность*

Типовые тесты:

Доходность портфеля рассчитывается как	Среднеарифметическая доходность входящих в портфель активов Суммарная доходность портфеля, деленная пополам Средневзвешенная доходность по долям активов в стоимости портфеля Правильный ответ отсутствует
Доходность портфеля рассчитывается	В рублях В валюте В процентах Все вышеперечисленное
Для определения риска достаточно рассчитать среднеквадратическое отклонение ожидаемого результата	Да Нет, нужно значение дисперсии Нет, нужно значение среднего ожидаемого результата Правильного ответа нет
Бетта-коэффициент тем выше, чем	Выше риск Ниже риск Чаще измерения Нет правильных ответов
Риск портфеля можно	Снизить только при значительном снижении доходности Снизить при непропорциональном снижении доходности Снизить путем издания распоряжения Минфина Нет правильных ответов
Риск и доходность связаны	Прямо пропорционально Обратно пропорционально Нет связи между доходностью и риском Нет правильного ответа

Типовые задачи:

Задание 1. Сделать расчет среднеквадратического отклонения и коэффициента вариации по следующему проекту:

Исход	Доходность	Вероятность исхода
1 исход	-10%	10%
2 исход	5%	60%
3 исход	20%	30%

Дать интерпретацию полученному результату.

Задание 2. Ниже приведены исторические величины годовой доходности инвестиционного портфеля и отдельного актива.

Год	Портфель	Актив
1	-10%	0%
2	8%	5%
3	20%	12%
4	0%	6%
Текущий	15%	8%

Рассчитать требуемую норму доходности для включения актива в портфель с учетом оценки риска.

*Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:*

#### *По теме 4. Инвестиционные решения*

Типовые задачи:

Задание 1. Инвестиционный проект предполагает немедленные инвестиции в размере 10 млн. руб., ежегодные доходы составят 8 млн. руб., ежегодные расходы на сырье, заработную плату и обслуживание составят 3 млн. руб. Срок проекта совпадает с амортизационным сроком и равен 5 годам. Ставка дисконтирования равна 20%. Предприятие находится в условиях общей системы налогообложения. Нужно сделать расчет чистой приведенной стоимости, срока окупаемости, внутренней нормы доходности, рентабельности инвестиций, индекса рентабельности.

Задание 2. По предыдущему примеру сделать анализ чувствительности. Сделать заключение по риску, связанному с проектом.

*Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:*

#### *По теме 5 Финансовое управление текущими операциями*

Типовые задачи:

Задание 1. Сделать расчет экономичного размера заказа исходя из следующих данных: годовое потребление 4000 шт., расходы на хранение одной шт. 30 руб. в год., расходы на доставку одной партии 1000 руб.

Задание 2. Поставщик сделал предприятию следующее предложение: цена товара 100 руб. за единицу. При оплате в течение 20 дней скидка составит 3%. Оплата должна быть сделана полностью не позднее, чем через 30 дней. Предприятие может взять краткосрочный

кредит до 1 месяца под 18% годовых. Чем следует воспользоваться предприятию, скидкой или отсрочкой платежа?

Задание 3. На конец года предприятие имеет следующий баланс:

	Конец текущего года (млн. руб.)	Конец прошлого года (млн. руб.)
<b>АКТИВЫ:</b>	20	22
Оборудование	10	8
Запасы	5	3
Дебиторская задолженность	8	5
Краткосрочные инвестиции	7	6
Счет в банке	50	44
Итого		
<b>ПАССИВЫ:</b>	25	20
Уставный капитал	5	4
Нераспределенная прибыль	10	5
Долгосрочный заем	10	15
Краткосрочная задолженность	50	44
Итого	20	22

Сделать расчет всех возможных показателей ликвидности и оборачиваемости.

*Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:*

*По теме 6. Управление финансированием*

1. Типовые тесты:

Источником финансирования компании не является

Выпуск обыкновенных акций  
Резервирование на депозите сумм, равных амортизационным начислениям  
Привлечение субординированного займа  
Нет правильного ответа

Проценты по кредитам не должны включаться в денежный поток для расчета NPV

Верно  
Неверно  
Есть различия в мнениях теоретиков на этот вопрос  
Нет правильного ответа

Спонтанное финансирование учитывает

Немедленную реакцию инвестора на риск  
Скидку с цены и отсрочку платежа  
Финансовые резервы ЦБ  
Нет правильного ответа

Первая модель Модильяни и Миллера отличается от второй модели

Учетом налогообложения  
Учетом таможенных платежей  
Учетом процентов по кредиту  
Нет правильного ответа

Первая Модель Модильяни и Миллера отличается от точки зрения традиционалистов на связь стоимости компании со структурой капитала следующим:

Связи нет  
Связь слабее, чем думают традиционалисты  
Связь сильнее, чем думают традиционалисты  
все ответы верны

Теория дивидендов Модильяни и Миллера говорит о связи между дивидендами и стоимостью компании следующее:

Связи нет  
Связь есть, но очень слабая  
Сила связи пропорциональна выплаченным дивидендам с учетом налога на прибыль  
нет правильного ответа

Дивидендная политика «устойчивого дивиденда» делает постоянным

Размер дивиденда на акцию  
Долю прибыли, идущую на дивиденды  
Размер прибыли, идущий на дивиденды  
нет правильного ответа

Налогообложение прибыли оказывает влияние на цену заемного капитала

В сторону повышения  
В сторону понижения  
Не оказывает влияния  
Нет правильного ответа

Типовые задачи:

Задание 1. Рыночная цена обыкновенной акции составляет 100 руб., устойчиво выплачиваемая величина дивидендов составляет 16 руб. Чему равна величина дивидендной доходности и цена капитала, привлеченного обыкновенными акциями?

Задание 2. Рыночная цена облигации составляет 90 руб. Номинальная стоимость облигации 100 руб. Размер купона 8% годовых. Налог на прибыль составляет 20%. Чему равна цена капитала, привлеченного облигациями?

Задание 3. Информация о структуре капитала представлена в таблице:

Наименование	Количество	Рыночная цена	Дивиденды/купон на акцию/облигацию руб. в год
Обыкновенные акции	1000	120	30
Облигации	500	80	18

Налог на прибыль составляет 20%. Рассчитать средневзвешенную цену капитала компании.

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине



*Примерный перечень вопросов к экзамену:*

РАЗДЕЛ А - ВСЕ 20 вопросов являются обязательными и на них нужно дать ответ

Правильный ответ на каждый вопрос дает 2 балла.

**1. Какие действия финансового менеджера будут в наибольшей степени приветствоваться акционерами в долгосрочной перспективе?**

- (1) Получение прибыли на максимально возможно большем количестве сегментов рынка.
- (2) Эффективная программа по снижению затрат.
- (3) Рост благосостояния акционеров через выплату дивидендов и повышение рыночной стоимости принадлежащих им акций.

Выберите один правильный ответ

A 1 и 3

B Только 3

C 1, 2 и 3

D нет правильного ответа

**2. По каким причинам менеджеры должны заботиться об интересах акционеров?**

- (1) Есть соответствующие требования законодательства и внутренние системы контроля за работой менеджеров.
- (2) Плохая работа менеджера вредит его репутации и приводит к увольнению.
- (3) В большинстве компаний существуют системы мотивации хорошей работы менеджеров.

Выберите один правильный ответ

A 1 и 2

B Только 3

C 1, 2 и 3

D нет правильного ответа

**3. К каким целям должна стремиться некоммерческая организация?**

- (1) Максимизация прибыли.
- (2) Предоставление продукции или сервиса в нужном объеме и нужного качества вовремя.
- (3) Оптимизация затрат.

Выберите один правильный ответ

A 1 и 2

B 2 и 3

C 1, 2 и 3

D нет правильного ответа

#### **4. Что такое LIBOR?**

- (1) Таможенный тариф.
- (2) Процентная ставка.
- (3) Ставка налога.

Выберите один правильный ответ

A Только 1

B Только 2

C Только 3

D нет правильного ответа

#### **5. Что такое приведенная стоимость?**

- (1) Стоимость будущего актива на настоящий момент времени рассчитанная с помощью ставки дисконтирования.
- (2) Стоимость будущего актива или пассива на настоящий момент времени рассчитанная с помощью ставки дисконтирования.
- (3) Ставка дисконтирования, используемая в операциях приведения.

Выберите один правильный ответ

A Только 1

B Только 2

C 1 и 2

D Только 3

**6. Каким образом осуществляется расчет чистого денежного потока?**

- (1) Чистая прибыль равна денежному потоку.
- (2) Чистая прибыль + Амортизация +/- Изменения в оборотном капитале
- (3) Входящий денежный поток – Исходящий денежный поток

Выберите один правильный ответ

A 1, 2 и 3

B 1 и 3

C Только 3

D 2 и 3

**7. Правильно ли рассчитаны приведенные стоимости следующих активов при ставке дисконтирования 10%?**

- (1) Приведенная стоимость 100 руб., которые поступят через 5 лет, равна 62,09 руб.
- (2) Приведенная стоимость семилетнего аннуитета по 10 руб. ежегодно равна 53,35 руб.
- (3) Приведенная стоимость бесконечной ренты в 1000 руб. ежегодно равна 10000 руб.

Выберите один правильный ответ

A верны 1, 2 и 3

B верны 1 и 3

C верны 2 и 3

D нет верных ответов

**8. Какие из следующих утверждений являются верными?**

- (1) Ставка дисконтирования это процентная ставка по заемным средствам.
- (2) Доходность к погашению по облигациям предполагает равенство ставок дисконтирования в разные годы.
- (3) Реальный денежный поток отличается от номинального денежного потока тем, что показывает реально поступающие денежные средства на банковский счет или в кассу компании.

Выберите один правильный ответ

A 1, 2 и 3

В 1 и 3

С 2

Д нет верных ответов

**9. Какие из следующих утверждений являются верными?**

- (1) Доходный способ расчета стоимости актива предполагает дисконтирование всех будущих денежных потоков, которые он создаст.
- (2) Сравнительный или рыночный способ расчета стоимости актива предполагает поиск аналога с известной рыночной стоимостью.
- (3) Восстановительный способ расчета стоимости актива предполагает расчет затрат на создание аналогичного актива.

Выберите один правильный ответ

А 1, 2 и 3

В 1 и 3

С 2

Д нет верных ответов

**10. Какие из следующих утверждений являются верными?**

- (1) Термин «систематические риски» употребляется для рисков, которые систематически появляются в ситуации неопределенности.
- (2) Процентный риск относится к несистематическим рискам.
- (3) Взаимосвязь «доходность – риск» имеет как прямой, так и обратный характер

Выберите один правильный ответ

А 1, 2 и 3

В 1 и 3

С 2

Д нет верных ответов

**11. Какие из следующих утверждений являются верными?**

- (1) Финансовый рычаг увеличивает риск и увеличивает возможную доходность.

- (2) Совокупный риск портфеля нельзя снизить, если в той же пропорции не снизить его доходность.
- (3) Высокий бетта-коэффициента отражает более высокий риск актива по сравнению с совокупным риском портфеля.

Выберите один правильный ответ

- A 1
- B 2 и 3
- C 1 и 3
- D 1, 2 и 3

### 12. Какие из следующих утверждений являются верными?

- (1) Среднеквадратическое отклонение доходности актива в 2% во всех случаях демонстрирует более высокий риск по сравнению со среднеквадратическим отклонением доходности актива в 1%.
- (2) Коэффициент вариации по доходности актива в размере 2% во всех случаях демонстрирует более высокий риск по сравнению с коэффициентом вариации в 1%.
- (3) Если ожидаемая доходность равна 12%, а среднеквадратическое отклонение равно 1%, это значит, что ожидается доходность в 12% со средними колебаниями от 11,88% до 12,12%.

Выберите один правильный ответ

- A 1
- B 2
- C 3
- D 1, 2 и 3

### 13. Какие из следующих утверждений являются верными?

- (1) Размер чистой приведенной стоимости (NPV) проекта показывает рост благосостояния акционеров на момент окончания проекта.
- (2) Чистая приведенная стоимость является убывающей функцией от ставки дисконтирования.
- (3) Для мониторинга реализации инвестиционного проекта полезно осуществлять периодический анализ «план – факт» по показателю чистой приведенной стоимости.

Выберите один правильный ответ

- A 1

B 2

C 3

D 1, 2 и 3

**14. Прогноз денежных потоков проекта предполагает немедленные инвестиции в размере 50 млн. руб. (оборудование с амортизационным сроком 10 лет), ежегодную выручку в размере 20 млн. руб. и ежегодные расходы в размере 6 млн. руб. в течение 10 лет. Чему будет равно значение чистой приведенной стоимости (NPV) проекта при ставке дисконтирования 20% (налоги в расчет не включать)?**

Выберите один правильный ответ

A 5,2 млн. руб.

B 7,6 млн. руб.

C 8,7 млн. руб.

D 33,8 млн. руб.

**15. Чему равно значение внутренней нормы доходности (IRR) в предыдущем вопросе?**

Выберите один правильный ответ

A 18%

B 20%

C 25%

D 27%

**16. Прогноз инвестиционного проекта предполагает следующий чистый денежный поток:**

Период                                    0   1   2   3   4

Cash Flow (RUR mln.) -10   5   6   6   5

Чему равны значения срока окупаемости (PBP) и дисконтированного срока окупаемости (DPBP) при ставке дисконтирования 20%?

Выберите один правильный ответ

А РВР – 1 год, ДРВР – 2 года

В РВР – 2 года, ДРВР – 3 года

С РВР – 3 года, ДРВР – 4 года

Д нет правильного ответа

**17. На конец года предприятие представило следующий агрегированный баланс:**

	Активы (млн. руб.)	Пассивы (млн. руб.)
Земля и здания	200	300 Капитал
Оборудование прибыль	120	50 Нераспределенная
Запасы сырья и материалов	50	70 Долгосрочный заем
Запасы готовой продукции задолженность	70	80 Кредиторская
Дебиторская задолженность	55	
Счет в банке	5	
Итого	500	500 Итого

Чему равны значения текущей ликвидности (CLR) и «кислотного теста» (ATR)?

Выберите один правильный ответ

А CLR – 6.25, ATR – 2.25

В CLR – 2.25, ATR – 0.72

С CLR – 0.72, ATR – 0.06

Д нет правильного ответа

**18. Предприятие получило следующее предложение от поставщика: «Скидка 1,8% от цены при оплате в течение 30 дней». Предприятие может воспользоваться скидкой, взяв кредит в банке на 1 месяц под 22% годовых,**

**или заплатить через месяц полную цену, воспользовавшись отсрочкой. Что для предприятия выгоднее с финансовой точки зрения?**

Выберите один правильный ответ

- A Скидка
- B Отсрочка
- C Оба варианта одинаковы
- D Нет правильного ответа

**19. Какие из следующих утверждений являются верными?**

- (1) Средневзвешенная цена капитала (WACC) может быть использована в качестве ставки дисконтирования для любого акционерного общества.
- (2) Средневзвешенная цена капитала может быть использована в качестве ставки дисконтирования при изменении финансового рычага на 15%.
- (3) Средневзвешенная цена капитала в налоговом корректуре учитывает налогообложение прибыли и добавленной стоимости.

Выберите один правильный ответ

- A 1 и 3
- B 3
- C 1,2 и 3
- D Нет правильного ответа

**20. Какова цена капитала предприятия, представленного облигациями с 5 летним сроком погашения, номинальной стоимостью 100 руб., рыночной стоимостью 50 руб. и купоном в 5% в условиях налогообложения прибыли и добавленной стоимости?**

Выберите один правильный ответ

- A 4%
- B 5%
- C 6.2%
- D 8%



РАЗДЕЛ В - ВСЕ 5 вопросов являются обязательными и на них нужно дать ответ. Баллы указаны в квадратных скобках.

### Вопрос 1.

Открытое акционерное общество «Мед&Вед» занимается производством и оптовой продажей лекарств для обитателей заповедников. Оно имеет в обращении 5 млн. акций с текущей рыночной стоимостью 100 руб. каждая. Их курс колебался с течением времени, несмотря на то, что компания придерживается политики стабильных дивидендов и выплачивает по 16 руб. на акцию ежегодно. Некоторые директора компании обращают внимание на необходимость изменения практики выплаты дивидендов, ссылаясь на прибыль в расчете на акцию.

Год	2011	2012	2013	2014	2015
EPS (руб.)	24	30	2	26	4

В текущем году прибыль после налогообложения ожидается в размере 60 млн. руб. Также у компании есть банковский заем в размере 100 млн. руб. с фиксированной процентной ставкой 10% годовых. Ставка налога на прибыль составляет 20%.

- (1) Какой станет рыночная цена акций, если компания для выплаты дивидендов увеличит свой заем до 150 млн. руб. при прочих неизменных условиях? [5]
- (2) Кратко опишите зависимость цены капитала от его структуры [5]

### Вопрос 2.

Англо-китайская спортивная компания «Великий мяч» открыла в РФ дочернее логистическое предприятие. После долгих переговоров было достигнуто соглашение о равном распределении акций. Новая компания получила право выпуска новых акций, однако, сначала они должны быть предложены уже существующим акционерам со скидкой в 1.5% от планируемой цены размещения на основе 3 за 1. Пул российских и зарубежных банков предоставили кредит в 500 млн. руб. сроком на 2 года под 6% годовых. Прошедший год работы продемонстрировал хорошие результаты по прибыли. Расчет свободного денежного потока является следующей задачей для финансовой дирекции.

- (1) Подготовьте отчет о движении денежных средств компании исходя из следующих данных:

Было приобретено новое оборудование за 200 млн. руб. и транспортные средства за 90 млн. руб.; размер выплаченных налогов достиг 130 млн. руб., сумма

выплаченных по имеющимся акциям дивидендов равна 100 млн. руб., эмиссия новых акций принесла 580 млн. руб., возврат части займа составил 250 млн. руб., были уплачены и получены проценты на 30 и 5 млн. руб. соответственно, доходы от инвестиций составили 20 млн. руб., операционная деятельность принесла 230 млн. руб. положительного денежного потока. [5]

(2) Дайте комментарий о состоянии наличности в компании в течение года. [5]

### Вопрос 3.

Санкт-Петербургское таксомоторное предприятие планирует диверсифицировать свой сервис в следующем году и оказывать услуги речной перевозки клиентов. Рынок моторных лодок среднего класса комфорта предлагает два варианта (вариант «Дельфин» и вариант «Пингвин»). Оба варианта смогут выполнить нужную работу с необходимым уровнем качества.

«Дельфин» стоит 2 млн. руб., срок его службы 5 лет. Амортизационный срок равен сроку полезного использования. По условиям оплаты половина суммы оплачивается немедленно, остальное – равными частями в течение 4 лет. Ежегодные затраты на ГСМ, ремонты и техническое обслуживание составляют 400 тыс. руб. Зарботная плата водителю оценивается в 600 тыс. руб. в год.

Вариант «Пингвин» обойдется в 1.5 млн. руб. Он прослужит 3 года (совпадает с амортизационным сроком). Оплата происходит немедленно после покупки. Ежегодные затраты на ГСМ, ремонты и техническое обслуживание 700 тыс. руб., зарботная плата такая же как у «Дельфина».

Предприятие находится в условиях общей системы налогообложения (НДС – 18%, налог на прибыль – 20%, взносы в фонды пенсионного, медицинского и социального страхования – 30,2%).

Ликвидационная стоимость по истечении срока службы равна нулю.

Для осуществления немедленных платежей предприятию придется взять кредит на 3 года под 15% годовых с условием погашения в виде аннуитета. Так как банк имеет договор с продавцом «Пингинов», комиссионные расходы включены в цену.

Цена капитала компании, рассчитанная кумулятивным методом составляет 25%. Приобретаемое оборудование будет являться начальным и пробным шагом. Его стоимость составит менее одного процента от капитала предприятия.

- (1) Какой из вариантов («Дельфин» или «Пингвин») выгоднее с финансовой точки зрения (сопроводите расчетами) [5]
- (2) Кратко объясните преимущества и недостатки различных способов финансирования приобретения материальных активов предприятиями малого и среднего бизнеса [5]

### Вопрос 4.

Крупная международная компания собирается снизить социальную напряженность среди работников, приняв участие в программах пенсионного фонда «Редуктор». Сотрудникам будет предложена схема «плати по мере возможности», в которой компания будет участвовать в соотношении 50/50. В то же время акционеры через своих представителей и фондовую биржу стали выражать недоумение и недовольство. Особое беспокойство складывающееся положение вызывает на фоне планов компании по использованию финансового рычага в размере 1/3 (так как привилегированные акции отсутствуют, они в расчет не включены). Руководство отдела по связям с общественностью предлагает опубликовать внеочередной отчет, который бы продемонстрировал стабильность финансового положения и последовательность дивидендной политики. Ниже представлен недавний отчет о финансовых результатах:

	Млн. руб.
Реализация	4,000
Себестоимость реализации	(2,000)
Валовая прибыль	2,000
Расходы	(1,100)
Чистая прибыль до налогообложения	900
Налогообложение	(200)
Чистая прибыль после налогообложения	700
Дивиденды по обыкновенным акциям	(350)
Нераспределенная прибыль	350

Другая информация:

- Количество обыкновенных акций в обращении 1,000,000.
- Текущая цена одной обыкновенной акции 5.25 руб.
- На конец прошлого финансового года EPS был 0,28 руб.
- На конец прошлого финансового года коэффициент PE был 12.

Задания

- a) Рассчитайте следующее:
  - (1) валовую рентабельность продаж [2]
  - (2) чистую рентабельность продаж [2]

- (3) дивиденды в расчете на акцию [2]
  - (4) доходы в расчете на акцию (EPS) [2]
  - (5) отношение цена/доход (PE) [2]
- б) Дайте комментарии по текущим результатам деятельности компании. [5]

### Вопрос 5.

Мнения руководства ООО «Невозврат», занимающегося оптовой торговлей, на совете директоров разделились. Директор по маркетингу указал на положительный рост продаж. Финансовый директор отметил драматическое изменение структуры баланса, связанное с финансированием инвестиций в запасы. Директор по логистике потребовал отказаться от аренды складских помещений, так как это дорого, и предложил два варианта. Первый – приобретение собственного склада класса «А» за 200 млн. руб. Второй – использование частых поставок малых партий. Расчет EOQ показывает, что для этого нужно купить грузовики и складское оборудование на сумму 180 млн. руб. По этой причине второй вариант предпочтительнее. Исполнительный директор пытается оценить результаты работы ООО, чтобы составить свое мнение. Ниже представлены некоторые данные из финансовой отчетности торгового предприятия за два последних года

Год	20X2	20X1
На конец года в млн. руб.		
Запасы	170	120
Дебиторы	350	190
Счет в банке	-	40
Кредиторы	230	210
Банковский овердрафт	50	-
Долгосрочные займы	600	300
Акционерный капитал	500	500
Нераспределенная прибыль	260	210
Выручка от реализации	540	490
Закуп товаров	360	300

## ЗАДАНИЯ

а) Для каждого года посчитайте следующее

(1) текущую ликвидность [2]

(2) финансовый рычаг [2]

Для последнего года посчитайте следующее

(3) рентабельность инвестиций [2]

(4) оборачиваемость запасов [2]

(5) оборачиваемость дебиторской задолженности [2]

б) Дайте комментарий по финансовому состоянию компании [5]

### Критерии и шкала оценивания компетенций

Экзамен проводится в письменном виде, студенты получают 25 заданий, на которые дают ответы. Каждое задание оценивается баллами. Общее количество баллов за все задания составляет 100 баллов.

### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и	отлично	зачтено	86-100

		прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий			
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

## **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### **Основная литература**

1. Воронина, М. В. Финансовый менеджмент : учебник для бакалавров / М. В. Воронина. - 2-е изд., стер. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 384 с. - ISBN 978-5-394-03552-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091465> (дата обращения: 07.02.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. Лысенко, Д. В. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Д. В. Лысенко. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 372 с. + CD-ROM. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-16-003985-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1002725> (дата обращения: 07.02.2022). – Режим доступа: по подписке.

## Дополнительная литература

1. Каледин С. В. Финансовый менеджмент. Расчет, моделирование и планирование финансовых показателей: учебное пособие для СПО  
Издательство "Лань" (СПО) 2020

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Ценообразование в маркетинге»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель:** Кашпаров Дмитрий Витальевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры Экономики и менеджмента.

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «**Ценообразование в маркетинге**».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Ценообразование в маркетинге».

Цель дисциплины - формирование понимания об основных процессах связанных с ценообразованием в современной организации; приобретение теоретических знаний и практических навыков, связанных с процессом ценообразования учитывающим кроме экономических, маркетинговые аспекты.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций;	ОПК-4.1 Знание содержательных элементов ценообразования ОПК-4.2 Применяет методологию ценообразования и технологических этапов направлений и разделов ценообразования ОПК-4.3 Реализует технологии, методы и инструменты ценообразования в реализации бизнес-планов а так же создания и развития новых направлений деятельности организаций	<b>Знать:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Методологию и методы ценообразования;</li><li>- Принципы ценообразования;</li><li>- Тактические приемы ценообразования;</li><li>- Показатели анализа результатов тестирования цены и методы тестирования цены;</li><li>- Прогнозирование цен,</li><li>- Ценовую политику;</li><li>- Ценовые стратегии;</li><li>- Процесс ценообразования;</li><li>- Методы сбора информации о ценах;</li><li>- Понятие цены, сущность и роль в рыночной экономике и маркетинге;</li><li>- Взгляды на категорию «цена» в истории экономической мысли;</li><li>- Функции, систему и классификацию видов цен;</li><li>- Теории стоимости;</li><li>- Особенности ценообразования на различных типах рынка;</li><li>- Издержки и себестоимость как элементы расчета цен;</li><li>- Классификацию затрат по статьям калькуляции;</li><li>- Методы калькулирования себестоимости; Смета затрат;</li><li>- Ценообразование в отдельных отраслях и сферах деятельности.</li></ul> <b>Уметь:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Выбирать метод ценообразования;</li><li>- Выбирать и применять тактические методы ценообразования (скидки, надбавки, наценки, продажа товаров в кредит, тактика</li></ul>

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
		<p>«ценовых градаций», выставление цены с помощью надписей и рисунков, использование зазывных цен);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Оценивать структуру цены;</li> <li>- Проводить исследование цен,</li> <li>- Разрабатывать ценовую политику организации;</li> <li>- Формулировать ценовую стратегию для организации;</li> <li>- Определять эластичность спроса по цене;</li> <li>- Рассчитывать точку безубыточности.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыком расчета цены;</li> <li>- навыком использования методов тестирования цены;</li> <li>- навыком расчета рыночного равновесия;</li> <li>- навыком составления сметы затрат;</li> <li>- навыками сбора информации о ценах разными методами;</li> </ul>

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Ценообразование в маркетинге» представляет собой обязательную дисциплину обязательной части блока дисциплин подготовки студентов (Б1.О.14).

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия,

практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Тема 1. Рыночные аспекты ценообразования.	Цена – понятие, сущность и роль в рыночной экономике и маркетинге. Цена в истории экономической мысли. Функции цен. Система цен. Классификация и виды цен. Спрос и предложение как основа рыночного ценообразования (эластичность спроса по цене). Цена и стоимость, теории стоимости. Особенности ценообразования на различных типах рынка.
2	Тема 2. Методология формирования и управления ценами в маркетинге.	Место цены в маркетинге. Цены в разных концепциях маркетинга. Методология ценообразования как система. Принципы ценообразования. Ценовая политика (виды, связь с жизненным циклом товара). Ценовые стратегии (виды, этапы формирования). Методы ценообразования (затратные, параметрические, рыночные). Издержки как элемент расчета цен (виды, точка безубыточности). Себестоимость продукции. Классификация затрат по статьям калькуляции. Методы калькулирования себестоимости. Смета затрат. Процесс ценообразования. Тактические приемы ценообразования (скидки, надбавки, наценки, продажа товаров в кредит, тактика «ценовых градаций», выставление цены с помощью надписей и рисунков, использование зазывных цен).
3	Тема 3. Исследование цен в маркетинге	Методы сбора информации о ценах (источники информации, задачи системы наблюдения за ценами в маркетинге). Показатели анализа результатов тестирования цены. Методы тестирования цены («Предельной цены», «Цены увеличения продаж», «Психологической цены», «Ван Вестерндорпа», «PSM», «RBR» «Лестница цен», «Ценовых предпочтений», «ВРТО» «RSS» «Марочного переключения спроса», «Переключения спроса в рамках товарной линии»). Оценка структуры цены. Прогнозирование цен.
4	Тема 4. Ценообразование в отдельных отраслях и сферах деятельности	Ценообразование в добывающей промышленности, электроэнергетике, строительстве, транспорте, сельском хозяйстве. Ценообразование в сфере услуг. Ценообразование в сфере образования, спорта,

№	Наименование раздела	Содержание раздела
		здравоохранения.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий лекционного типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1: Рыночные аспекты ценообразования.

Тема 2: Методология формирования и управления ценами в маркетинге.

Тема 3: Исследование цен в маркетинге

Тема 4: Ценообразование в отдельных отраслях и сферах деятельности

Рекомендуемая тематика практических занятий:

Тема 1: Рыночные аспекты ценообразования.

Дискуссия по заданиям:

- Категория «цена» в современных исследованиях.

- Современные примеры ценообразования на различных типах конкурентных рынков.

- Описание функций цен для объекта исследования.

- Определение спроса и предложения, равновесной цены, на рынке объекта исследования.

- Определение эластичности спроса по цене.

- Определение типа конкурентного рынка для своего объекта исследования.

Тема 2: Методология формирования и управления ценами в маркетинге.

Дискуссия по заданиям:

- Разработка ценовой политики для объекта исследования.

- Разработка ценовой стратегии для объекта исследования.

- Выбор и использование метода ценообразования для объекта исследования.

Формулировка видов издержек, расчет точки безубыточности

- Составление сметы затрат.

- Использование для объекта исследования тактических приемов ценообразования.

Тема 3: Исследование цен в маркетинге.

Дискуссия по заданиям:

- Выбор (обоснование выбора) метода сбора информации о ценах объекта исследования.

- Выбор и использование метода тестирования цены объекта исследования. Оценка структуры цены объекта исследования.

- Соотнесение цен объекта исследования с расчетными (полученными при использовании методов ценообразования).

Тема 4: Ценообразование в отдельных отраслях и сферах деятельности.

Дискуссия по заданиям:

- Особенности ценообразования в отраслях и сферах деятельности.

- Характеристика особенностей ценообразования в отрасли (сфере деятельности) к которой относится объект исследования

Требования к самостоятельной работе студентов

Работа с лекционным материалом, предусматривает просмотр видео-роликов при дополнении презентационным материалом..

*Выполнение домашнего задания по темам дисциплины, выдаются на практических занятиях.*

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение



отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
<i>Тема 1: Рыночные аспекты ценообразования.</i>	<i>ОПК-4.1 ОПК-4.2.</i>	<i>Опрос, тест, индивидуальные и групповые задания</i>
<i>Тема 2: Методология формирования и управления ценами в маркетинге.</i>	<i>ОПК-4.1 ОПК-4.2. ЛПК-4.3.</i>	<i>Опрос, тест, индивидуальные и групповые задания</i>
<i>Тема 3: Исследование цен в маркетинге</i>	<i>ОПК-4.1 ОПК-4.2. ЛПК-4.3.</i>	<i>Опрос, индивидуальные и групповые задания</i>
<i>Тема 4: Ценообразование в отдельных отраслях и сферах деятельности</i>	<i>ОПК-4.1 ОПК-4.2.</i>	<i>Опрос, индивидуальные и групповые задания</i>

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

*Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:*

*По теме «Рыночные аспекты ценообразования»*

*Тест*

Тип задания	Текст вопроса	Варианты ответов	Правильные ответы	Сложность вопроса	Описание
SingleSelection	Цена как денежное выражение стоимости, это определение скорее с позиции?	Маркетинга Экономики Менеджмента Политологии	2	1	
SingleSelection	В общем смысле цена – это:	денежное выражение стоимости товара совокупность затрат на	1	1	

		производство процесс формирования цены товара			
SingleSelection	Цена как величина, которую готов заплатить потребитель, это определение скорее с позиции?	Маркетинга Экономики Менеджмента Политологии	1	1	
SingleSelection	Представленное утверждение о цене, относится к какому автору в истории экономической мысли: Рыночная цена отличается от стоимости. Конкурирующий покупатель увеличивает цену на товар, делая ее выше действительной стоимости?	Каутилья Ксенофонт Платон У. Петти	1	1	

По теме «Методология формирования и управления ценами в маркетинге»

Задачи:

Задача 1. Фирма, работающая на рынке с эластичным спросом, заинтересована в повышении чувствительности потребителей к цене товара. Какими способами она может воспользоваться для управления «ценочувствительностью» покупателей своей продукции?

Задача 2. Выпускаемый автомобиль стоил 620 тыс. руб. Затем к нему добавили кондиционер, стоимость изготовления которого и монтаж на выпускаемом автомобиле составляет 70 тыс. руб. Определите агрегатным методом цену нового автомобиля при 25%-ной рентабельности.

Задача 3. Фирма устанавливает цену на новое изделие. Прогнозируемый годовой объем производства равен 35000 шт. Предполагаемые затраты составят, руб.:

Прямые затраты сырья и материалов на единицу продукции .....2

Прямые затраты на оплату труда на единицу продукции .....1

Общая сумма постоянных затрат .....50000

Проект потребует дополнительного финансирования (кредита) в размере 100000 руб. под 25% годовых.

Рассчитайте цену нового изделия: а) методом маржинальных затрат; б) методом рентабельности инвестиций.

По теме «Исследование цен в маркетинге»

Провести исследование цен по своему объекту исследования

Сравнить полученные результаты исследования с расчетными величинами цен с помощью методов ценообразования, сделать выводы.

По теме «Ценообразование в отдельных отраслях и сферах деятельности»

Дискуссия по темам рефератов:

Тема 1 Ценообразование в добывающей промышленности России и зарубежных странах.

Тема 2 Ценообразование на строительном рынке региона.

Тема 3 Ценообразование в общественном транспорте Калининградской области с учетом конкурентной типологии рынка – прошлое и настоящее.

Тема 4 Ценообразование в грузоперевозках транспортными компаниями с учетом геополитического положения Калининградской области.

Тема 5 Ценообразование в сельском хозяйстве региона с учетом геополитического положения Калининградской области.

Тема 6 Ценообразование в сфере образовательных услуг высшего профессионального образования.

Тема 7 Цена спортсмена – опыт России и зарубежных стран.

Тема 8 Конкуренция и цены на рынке услуг здравоохранения страны и региона.

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Основные понятия категории «цена».
2. Какова роль категории «цена» в рыночной экономике.
3. Какова роль категории «цена» в маркетинге.
4. Исследование понятия «цена» в период до н.э.
5. Исследование понятия «цена» в Древней Греции и Древнем Риме.
6. Исследование понятия «цена» в средневековье.
7. Исследование понятия «цена» в классической политэкономии.
8. Цена в исследованиях К.Маркса.
9. Цена в исследованиях ученых XX века.
10. Цена в современных экономических исследованиях.
11. Функции цен.
12. Критерии системы цен.
13. Классификация и виды цен.
14. Спрос как ценообразующая категория
15. Предложение как ценообразующая категория
16. Процесс формирования рыночного равновесия и равновесной цены.
17. Связь категорий «цена» и «стоимость»
18. Теории стоимости.
19. Особенности на рынке чистой конкуренции.
20. Особенности ценообразования на рынке монополистической конкуренции.
21. Ценообразование на рынке олигополии.
22. Ценообразование на рынке монополии.
23. Какую роль играет цена в маркетинговой деятельности организации?
24. Назовите основные принципы ценообразования.
25. В чем необходимость первичности ценовой политики в процессе ценообразования.
26. Виды ценовых политик
27. Связь ценовой политики с жизненным циклом товара.
28. Ценовые стратегии как следствие ценовой стратегии организации
29. Виды ценовых стратегий
30. Этапы формирования ценовой стратегии
31. Общая структура методов ценообразования
32. Затратные методы ценообразования
33. Параметрические методы ценообразования
34. Рыночные методы ценообразования
35. Издержки как элемент расчета цен, виды издержек
36. Расчет точки безубыточности и ее роль в системе ценообразования с позиции маркетинга.

37. Структура себестоимости продукции (работ, услуг).
38. Классификация затрат по статьям калькуляции.
39. Методы калькулирования себестоимости.
40. Смета затрат – назначение и структура.
41. Процесс ценообразования.
42. Скидки как тактический прием ценообразования, их виды.
43. Надбавки как тактический прием ценообразования, их виды.
44. Наценки как тактический прием ценообразования, их виды.
45. Продажа товаров в кредит как тактический прием ценообразования.
46. Тактика «ценовых градаций».
47. Выставление цены с помощью надписей
48. Выставление цены с помощью рисунков
49. Процессы использования зазывных цен как тактического приема в ценообразовании.
50. Назовите источники информации о ценах
51. Каковы основные задачи системы наблюдения за ценами в маркетинге
52. Назовите основные показатели анализа результатов тестирования цены.
53. Дайте характеристику таким методам тестирования цены как «Предельной цены», «Цены увеличения продаж».
54. Дайте характеристику таким методам тестирования цены как «Психологической цены», «Ван Вестерндорпа»,
55. Дайте характеристику таким методам тестирования цены как «PSM», «RBR»
56. Дайте характеристику таким методам тестирования цены как «Лестница цен», «Ценовых предпочтений»,
57. Дайте характеристику таким методам тестирования цены как «ВРТО» «RSS»
58. Дайте характеристику таким методам тестирования цены как «Марочного переключения спроса», «Переключения спроса в рамках товарной линии»
59. Охарактеризуйте инструменты оценки структуры цены.
60. Назовите методы прогнозирования цен.
61. Особенности и структура цены в добывающей промышленности.
62. Особенности и структура цены в электроэнергетике.
63. Ценообразование, строительстве,
64. Ценообразование транспорте,
65. Ценообразование сельском хозяйстве.
66. Ценообразование в сфере услуг.
67. Ценообразование в сфере.
68. Ценообразование в сфере образования.
69. Ценообразование в спорте.
70. Ценообразование в здравоохранении.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень. Умение самостоятельно</i>	отлично	зачтено	86-100

		принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий			
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает</i> <i>нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

## 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

### Основная литература

1. Ценообразование : учебник / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова [и др.] ; под ред. В.А. Слепова. — 3-е изд. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. — 304 с. - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1840489>.

### Дополнительная литература

1. Маркетинговое ценообразование: учебное пособие / составитель Л. В. Алексахина. — Керчь : КГМТУ, 2020. — 65 с.— Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/140612> (дата обращения: 03.03.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
2. Потехина, Е. В. Ценообразование: учебное пособие / Е. В. Потехина. — Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2019. — 86 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/147559> (дата обращения: 03.03.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

3. Кудрявцева, И. Г. Коммерческое ценообразование: Курс лекций: учебное пособие / И. Г. Кудрявцева. — Москва : РТУ МИРЭА, 2020. — 185 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/163920> (дата обращения: 03.03.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)
- <http://www.aup.ru/> - библиотека административно-управленческого портала.
- <http://www.springerlink.com/home/main.mpx> - одна из ведущих мировых интерактивных баз SpringerLink
- <http://www.worldscinet.com> - международные научные журналы издательства World Scientific Publishing
- <http://www.polpred.com/> - База данных полнотекстового обзора прессы и аналитики на русском языке «Экономика и связи с Россией»
- <http://window.edu.ru/> - Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»
- <http://eur.ru/Catalog/63-All.asp> - электронная библиотека «Экономика и управление на предприятии»
- <http://www.umnylogist.ru/poleznoe/handbook/inkoterms-2010.html> - Международные правила Инкотермс 2010 (Incoterms 2010)
- <http://www.cfin.ru/press/practical/1999-01/01.shtml> - обзор методов исследования цены
- [http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/pricing/price\\_sencivity.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/pricing/price_sencivity.htm) - измерение чувствительности к цене
- <http://powerbranding.ru/cenoobrazovanie/cena-opredelenie/> - введение в теорию ценообразования
- [http://www.marketch.ru/marketing\\_dictionary/marketing\\_terms\\_m/pricing\\_methods/](http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_m/pricing_methods/) - записки маркетолога – методы ценообразования
- <http://www.inventech.ru/lib/cost/cost-0033/> - Центр креативных технологий – Цели ценообразования
- <http://cribs.me/marketing/znachenie-tsenoobrazovaniya-v-marketinge-metody-tsenoobrazovaniya> - Значение ценообразования в маркетинге. Метод ценообразования
- <http://www.mavriz.ru/articles/2002/4/48.html> - журнал «Маркетинг в России и за рубежом» - Классификация методов ценообразования
- [http://uchebnikonline.com/marketing/marketing\\_-\\_butenko\\_nv/etapi\\_protsesu\\_tsinoutvorennya.htm](http://uchebnikonline.com/marketing/marketing_-_butenko_nv/etapi_protsesu_tsinoutvorennya.htm) - Бутенко Н.В. «Этапы процесса ценообразования»
- <http://ppt4web.ru/ehkonomika/cenoobrazovanie-v-marketinge.html> - Презентация на тему «Ценообразование в маркетинге»

- <http://marketing-now.ru/osnovyi-marketinga/metodyi-tsenoobrazovaniya-v-marketinge/> - С.Гридюшко «Методы ценообразования в маркетинге»
- <http://biz-anatomy.ru/vse-stati/prodazhi-i-marketing/metody-cenoobrazovaniya-v-marketinge-top-7-sposobov-po-realizacii-uspeshnoj-cenovej-politiki> - Методы ценообразования в маркетинге: ТОП-7 способов по реализации успешной ценовой политики
- <http://www.strategplann.ru/tsenovaja-politika/> - Стратегия и управление – Ценовая политика в маркетинге
- <http://hr-portal.ru/article/strategii-cenoobrazovaniya-v-marketinge> - Стратегия ценообразования в маркетинге
- [http://guar.ru/guar/kaf81/lek/c\\_obr.pdf](http://guar.ru/guar/kaf81/lek/c_obr.pdf) - Золотухин О.И. Ценообразование
- [http://www.std72.ru/dir/marketing/osnovy\\_marketinga\\_uchebnik\\_golubkov\\_e\\_p/12\\_1\\_ceno\\_obrazovanie\\_v\\_sisteme\\_marketinga/228-1-0-3993](http://www.std72.ru/dir/marketing/osnovy_marketinga_uchebnik_golubkov_e_p/12_1_ceno_obrazovanie_v_sisteme_marketinga/228-1-0-3993) - Ценообразование в системе маркетинга
- [http://uchebnikonline.com/marketing/marketingova\\_tsinova\\_politika\\_-\\_litvinenko\\_yav/marketingova\\_tsinova\\_politika\\_-\\_litvinenko\\_yav.htm](http://uchebnikonline.com/marketing/marketingova_tsinova_politika_-_litvinenko_yav/marketingova_tsinova_politika_-_litvinenko_yav.htm) - Литвиненко Я.В. Маркетинговая ценовая политика
- [http://www.e-college.ru/xbooks/xbook150/book/index/index.html?go=part-008\\*page.htm](http://www.e-college.ru/xbooks/xbook150/book/index/index.html?go=part-008*page.htm) – Ценообразование на рынке образовательных услуг
- <http://www.mavriz.ru/articles/2003/3/180.html> - журнал «Маркетинг в России и за рубежом» - Белый Е.М. Ценообразование на образовательные услуги в государственных вузах
- <http://vadim-galkin.ru/sport-2/sport/pricing-for-athletes/> - Галкин. В.В. Ценообразование на спортсменов
- <http://www.stomfak.ru/organizatsiya-zdravooohraneniya/tsenoobrazovanie-v-zdravooohranenii.-printsipy-tsenoobrazovaniya.html> - Ценообразование в здравоохранении
- [www.4p.ru](http://www.4p.ru) - Теория и практика маркетинга. Свободный доступ к результатам различных маркетинговых исследований.
- [www.comcon-2.com](http://www.comcon-2.com) - Теория количественных и качественных исследований (определение оптимальной цены, объема рынка, рыночных возможностей и т.д.). Публикации.
- <http://www.e-smeta.ru/smety> - примеры смет

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Цифровая организация бизнеса»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель: Зинин Леонид Викторович, д. ф.-м. н., профессор.**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурьжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Цифровая организация бизнеса».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Цифровая организация бизнеса».

**Целью** изучения дисциплины «Цифровая организация бизнеса» является приобретение студентами-бакалаврами теоретических знаний о технологии управления проектами в организации и формирование практических навыков применения методик управления с использованием современного программного обеспечения, такого как базы данных.

**Необходимость** изучения дисциплины заключается в подготовке студентов для научной и практической деятельности в области применения информационных технологий для целей управления сложными проектами и приемам оптимизации их выполнения.

Основные задачи изучения дисциплины:

- - изучение основных функций проектных систем и баз данных для основных этапов проектного цикла;
- - рассмотрение методик решения практических задач руководства проектами, от построения проекта до анализа результатов его выполнения;
- - изучение и разработка баз данных и применения их для целей управления;
- - использование групповых тренингов для освоения проектной деятельности на практике.

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

Код компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-5 Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ.	ОПК-5.1. Знание основных технологий создания и внедрения информационных систем, стандарты управления жизненным циклом информационной системы ОПК-5.2. Использование языков программирования и работы с базами данных, операционных систем и оболочек, современных программных сред разработки информационных систем и технологий ОПК-5.3. Осуществляет организационное обеспечение выполнения работ на всех стадиях и в процессах жизненного цикла информационной системы	<b>Знать</b> основные приемы создания и использования и утверждения требований к информационным системам управления проектами; <b>Уметь</b> выявлять, согласовывать и осуществлять управление информационными системами управления проектами; <b>Владеть</b> средствами создания и использования информационных сервисов и Интернет – ресурсов для управления проектами.
ОПК-6 Способен понимать принципы работы	ОПК-6.1 Использует основные методы и подходы к поиску, сбору, обработке,	<b>Знать</b> принципы работы современных информационных технологий и использовать их для

современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	анализу и систематизации информации в профессиональной деятельности. ОПК-6.2 Знает основные этапы и принципы принятия управленческого решения. ОПК-6.3 Применяет экономико-математический инструментарий для генерации оптимальных управленческих решений.	решения задач профессиональной деятельности; <b>Уметь</b> использовать на практике современные информационные технологии для целей управления; <b>Владеть</b> технологией использования современных информационных систем управления
---	--	--

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Курс Б1.В.05 «Цифровая организация бизнеса» имеет статус дисциплины вариативной части ООП бакалавриата по направлению 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Маркетинг».

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
---	----------------------	--------------------

1	Основные понятия проектного менеджмента	Виды деятельности на предприятии. Возрастание роля сложных мероприятий в деятельности предприятий. Проекты. Основные параметры проектов. Виды проектов. Управление проектами. Краткая история управления проектами. Жизненный цикл проектов.
2	Динамические (функциональные) аспекты управления проектами	Функциональная модель управления проектами. Инициирование проекта. Стратегия предприятия как основа целеполагания. Определение проекта. Организация проектного коллектива. Определение структуры проекта. Планирование как основа управления проектами. Планирование выполнения проекта. Планирование ресурсов проекта. Организация выполнения проекта. Контроль подготовки и выполнения проекта. Координация подготовки и выполнения проекта. Завершение проекта.
3	Организационная структура предприятия и управление проектами	Организационные структуры предприятия. Организационная проблема реализации проектов. Линейная структура реализации проектов. Линейно - штабная структура реализации проектов. Матричная структура реализации проектов. «Чистая» проектная организация. Дочерняя проектная фирма. Реализация проектов внешними структурами. Сопоставление организационных структур, применяемых при реализации проектов. Коллегиальные инстанции, участвующие в реализации проекта
4	Общий обзор методов управления проектами	Подбор членов проектного коллектива. Организация проектной деятельности. Структуры проектного коллектива. Стили руководства проектным коллективом. Разрешение конфликтов. Мотивация проектных коллективов. Систематизация методов управления проектами. Методики управления проектами. Технологии управления проектами. Технологии организации проектного коллектива: технология декомпозиции Г.Шмидта, технология органограммы, технология функциональных (компетентностных) схем. Технологии описания структуры проекта: структурные списки, графические структурные схемы, сетевые графики. Сетевые технологии

5	Использование MS Project. Формирование структуры проекта. Задачи. Диаграмма Гантта.	Определение проекта. Определение рабочего времени проекта. Ввод задач проекта. Организация этапов задач. Планирование задач. Задачи. Типы задач по отношению ко времени. Типы задач по отношению к ресурсам. Связи между задачами. Задачи простые и составные. Добавление дополнительных сведений о задаче или ссылки на них. Добавление столбцов для особых сведений. Установка крайних сроков и ограничений
6	Использование MS Project. Ресурсы. Анализ стоимости проекта. Разрешение ресурс - конфликтов.	Типы ресурсов. Форматирование ресурсного графика. Определение рабочего времени ресурсов. Определение назначений. Планирование стоимости: стоимость ресурсов, стоимость назначений, стоимость задач. Анализ и выравнивание загрузки ресурсов. Уточнение длительности работ с использованием параметров. Анализ критического пути проекта. Анализ стоимости проекта
7	Использование MS Project. Анализ хода выполнения работ.	Отслеживание проекта. Работа с базовым планом. Принципы отслеживания: методы отслеживания, поля для ввода данных, использование полей. Использование методов отслеживания. Ввод повременных данных. Ввод оставшихся и фактических трудозатрат. Ввод процента завершения. Метод освоенного объема: пример анализа, индикаторы, использование нескольких базовых планов. Линии хода выполнения
8	Использование MS Project. Подготовка отчетов	Статистика проекта. Стандартные отчеты: обзорные отчеты, отчеты о текущей деятельности, отчеты о затратах, отчеты о назначениях, отчеты о загрузке. Создание новых отчетов: отчет о задачах, отчет о ресурсах, отчет по календарю, перекрестный отчет. Редактирование и настройка отчетов
9	Понятие баз данных как основных информационных систем общего назначения.	Базы данных. Типы баз данных. Реляционные базы данных. База данных Access, ее структура и основные модули.
10	База данных Access. Таблицы.	Таблицы. Типы данных в таблицах. Связи между таблицами. Подстановки.
11	База данных Access. Запросы.	Запросы на выборку. Вычисления в запросах. Запрос на основе нескольких таблиц. Запросы на удаление, обновление, создание таблицы, Перекрестный запрос.
12	База данных Access. Формы и отчеты	Простая и подчиненная формы. Мастер форм. Отчеты.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

№	Наименование раздела	Темы лекций
1	Основные понятия проектного менеджмента	Лекция 1. Управление проектами как особый раздел менеджмента. Лекция 2. Виды деятельности на предприятии. Основные параметры проектов. Виды проектов. Жизненный цикл проектов.
2	Динамические (функциональные) аспекты управления проектами	Лекция 3. Функциональная модель управления проектами. Планирование как основа управления проектами.
3	Организационная структура предприятия и управление проектами	Лекция 4. Организационные структуры предприятия.
4	Общий обзор методов управления проектами	Лекция 5. Организация проектной деятельности.
5	Использование MS Project. Формирование структуры проекта. Задачи. Диаграмма Ганта.	Лекция 6. Обзор MS Project. Планирование задач.
6	Использование MS Project. Ресурсы. Анализ стоимости проекта. Разрешение ресурс - конфликтов.	Лекция 7. Ресурсы. Типы ресурсов. Анализ и выравнивание загрузки ресурсов.
7	Использование MS Project. Анализ хода выполнения работ.	Лекция 8. Отслеживание выполнения проекта.
8	Использование MS Project. Подготовка отчетов	Лекция 9. Редактирование и настройка отчетов
9	Понятие баз данных как основных информационных систем общего назначения.	Лекция 10. Понятие баз данных
10	База данных Access. Таблицы.	Лекция 11. Таблицы
11	База данных Access. Запросы.	Лекция 12. Запросы
12	База данных Access. Формы и отчеты	Лекция 13. Формы и отчеты

Практические занятия не предусмотрены.

Перечень тем *лабораторных работ*

**Лабораторная работа №1.** Создание проекта. Определение календарей проекта. Определение зависимостей между задачами. Ввод параметров задач.

**Лабораторная работа №2.** Расчет расписания проекта. Анализ расписания.. Планирование работ. Сокращение критического пути.

**Лабораторная работа №3.** Ресурсное планирование проекта. Назначение ресурсов задачам. Контроль потребности в ресурсах. Управление загрузкой ресурсов

**Лабораторная работа №4.** Стоимостной анализ проекта. Риски проекта. Управление распределением финансовых ресурсов для отдельных работ. Анализ потребностей в финансовых ресурсах



**Лабораторная работа №5.** Принятие исходного плана. Контроль хода выполнения проекта. Автоматическое выравнивание загрузки ресурсов. Управление финансовыми ресурсами в ходе реализации проекта. Отчет о ходе выполнения проекта. Отчет о затратах, назначениях, загрузке.

**Лабораторная работа №6.** Access. Таблицы. Типы данных. Связи между таблицами.

**Лабораторная работа №7.** Access Запросы и их виды.

**Лабораторная работа №8.** Access Отчеты и формы

#### Требования к самостоятельной работе студентов

1. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по всем темам из п. 6 настоящей рабочей программы.

2. Выполнение лабораторных работ, предусматривающих решение задач, по соответствующим темам из п. 6 настоящей рабочей программы.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

### **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Основные понятия проектного менеджмента	ОПК-5.1 ОПК-6.1	Опрос. Тест
Динамические (функциональные) аспекты управления проектами	ОПК-5.1 ОПК-5.2	Опрос. Тест
Организационная структура предприятия и управление проектами	ОПК-5.1 ОПК-6.1 ОПК-6.2	Опрос. Тест
Общий обзор методов управления проектами	ОПК-5.1 ОПК-6.1	Опрос. Тест
Использование MS Project. Формирование структуры проекта. Задачи. Диаграмма Гантта.	ОПК-5.2 ОПК-5.3 ОПК-6.2 ОПК-6.3	Защита лабораторных работ. Опрос. Тест

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Использование MS Project. Ресурсы. Анализ стоимости проекта. Разрешение ресурс - конфликтов.	ОПК-5.2 ОПК-5.3 ОПК-6.3	Защита лабораторных работ. Опрос. Тест
Использование MS Project. Анализ хода выполнения работ.	ОПК-5.2 ОПК-5.3 ОПК-6.2 ОПК-6.3	Защита лабораторных работ. Опрос. Тест
Использование MS Project. Подготовка отчетов	ОПК-5.3 ОПК-6.1 ОПК-6.2 ОПК-5.1	Защита лабораторных работ. Опрос. Тест
Понятие баз данных как основных информационных систем общего назначения.	ОПК-5.1 ОПК-5.3 ОПК-6.2 ОПК-6.3	Защита лабораторных работ. Опрос. Тест
База данных Access. Таблицы.	ОПК-5.1 ОПК-5.3 ОПК-6.2 ОПК-6.3	Защита лабораторных работ. Опрос. Тест
База данных Access. Запросы.	ОПК-5.1 ОПК-6.1 ОПК-6.2	Защита лабораторных работ. Опрос. Тест
База данных Access. Формы и отчеты	ОПК-5.2 ОПК-5.3 ОПК-6.3	Защита лабораторных работ. Опрос. Тест

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности процессе текущего контроля

### Лабораторная работа 1. Создание проекта. Определение календарей проекта.

#### Определение зависимостей между задачами. Ввод параметров задач.

**Цель:** Знакомство с основными функциями MS Project

**Задания:**

1. Создать новый проект
2. Определить общие параметры проекта
3. Настроить параметры стандартных задач
4. Определить главный календарь проекта
5. Создать задачи и определить их параметры
6. Сделать связи между задачами

**Лабораторная работа 2. Расчет расписания проекта. Анализ расписания.  
Планирование работ. Сокращение критического пути.**

**Цель:** Создание и анализ расписания проекта

**Задания:**

1. Проанализировать связи между задачами.
2. Рассмотреть 4 вида связей. Использовать упреждение и задержку
3. Исследовать типы задач по отношению ко времени -КМР, КМП, фиксированные дта и ограничения
4. Рассмотреть взаимосвязь простых и составных задач
5. Вывести критический путь
6. Проанализировать задачи на критическом пути

**Лабораторная работа 3. Ресурсное планирование проекта. Назначение ресурсов задачам. Контроль потребности в ресурсах. Управление загрузкой ресурсов**

**Цель:** Научиться использовать ресурсы разных типов и управлять ими.

**Задания:**

1. Создать таблицу ресурсов
2. Определить ресурсы различных типов и назначить их задачам
3. Определить стоимость каждого ресурса

**Лабораторная работа 4. Стоимостной анализ проекта. Риски проекта. Управление распределением финансовых ресурсов для отдельных работ. Анализ потребностей в финансовых ресурсах**

**Цель:** Определить стоимость работ, частей проекта и всего расписания  
**Проанализировать финансовые особенности проекта**

**Задания:**

1. Определить стоимость каждого ресурса для отдельной задачи проекта
2. Определить общую стоимость каждого ресурса
3. проанализировать временное распределение финансовых средств
4. определить максимальные финансовые нагрузки проекта по времени
5. Оценить финансовые риски проекта
6. Распределить финансовые ресурсы для отдельных работ.
7. Проанализировать потребности в финансовых ресурсах

**Лабораторная работа 5. Принятие исходного плана. Контроль хода выполнения проекта. Автоматическое выравнивание загрузки ресурсов. Управление финансовыми ресурсами в ходе реализации проекта. Отчет о ходе выполнения проекта. Отчет о затратах, назначениях, загрузке.**

**Цель: Сформировать базовый план. Управление проектом во время его выполнения. Научиться автоматически перераспределять ресурсы Сформировать отчеты о выполнении проекта различных видов**

**Задания:**

1. Запомнить базовый план
2. Вывести диаграмму Гантта с отслеживанием
3. Определить процент выполнения простых и составных задач
4. Рассмотреть процесс «Что будет, если» и перенос невыполненных задач на другие строки
5. Нелинейное изменение проекта и его анализ
6. Анализ изменений стоимостных параметров
7. Смоделировать перегрузку ресурсов
8. научиться автоматически перераспределять ресурсы путем реформирования проекта
9. Проанализировать изменение финансовых параметров при перераспределении ресурсов и изменении проекта
10. Сформировать отчеты о затратах различного вида
11. Сформировать отчеты о ресурсах
12. Сформировать отчеты о загрузке ресурсов
13. Сформировать сводные и перекрестные отчеты

**Лабораторная работа 6. Access. Таблицы. Типы данных. Связи между таблицами..**

**Цель:** с базой данных.

**Задания:**

1. Создать таблицы с использованием всех возможных типов данных
2. Использовать подстановки
3. Рассмотреть схему данных и применить различные типы связей
4. Отредактировать связи

**Лабораторная работа 7. Access Запросы и их виды.**

**Цель:** Создать и выполнить запросы разного вида.

**Задания:**

1. Создать запросы на выборку на основании одной и нескольких таблиц
2. Добавить группировку и вычисления в запросах

3. Создать запросы на обновление, удаление, создание таблицы
4. Перекрестный запрос

### **Лабораторная работа 8. Access Отчеты и формы**

**Цель:** Создать формы и отчеты.

**Задания:**

1. Создать простую форму
2. Создать главную и подчиненную форму
3. Отформатировать форму
4. Создать отчет

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

1. Виды деятельности на предприятии.
2. Возрастание роли сложных мероприятий в деятельности предприятий. Понятие «проект» и его определение.
3. Основные параметры проектов.
4. Виды проектов.
5. Сущность Управления проектами.
6. Краткая история управления проектами.
7. Жизненный цикл проектов.
8. Функциональная модель управления проектами.
9. Инициирование проекта.
10. Стратегия предприятия как основа целеполагания.
11. Организация проектного коллектива.
12. Определение структуры проекта.
13. Планирование как основа управления проектами.
14. Планирование выполнения проекта.
15. Планирование ресурсов проекта.
16. Организация выполнения проекта.
17. Контроль подготовки и выполнения проекта.
18. Координация подготовки и выполнения проекта.
19. Завершение проекта.
20. Организационные структуры предприятия.
21. Организационная проблема реализации проектов.
22. Линейная структура реализации проектов.
23. Линейно - штабная структура реализации проектов.
24. Матричная структура реализации проектов.
25. «Чистая» проектная организация.
26. Дочерняя проектная фирма.
27. Реализация проектов внешними структурами.
28. Сопоставление организационных структур, применяемых при реализации проектов.
29. Коллегиальные инстанции, участвующие в реализации проекта.
30. Подбор членов проектного коллектива.
31. Организация проектной деятельности.
32. Структуры проектного коллектива.
33. Стили руководства проектным коллективом.
34. Разрешение конфликтов.

35. Мотивация проектных коллективов.
36. Систематизация методов управления проектами.
37. Методики управления проектами.
38. Технологии управления проектами.
39. Технологии организации проектного коллектива: технология декомпозиции Г.Шмидта, технология органограммы, технология функциональных (компетентностных) схем.
40. Технологии описания структуры проекта: структурные списки, графические структурные схемы, сетевые графики.
41. Сетевые технологии.
42. Задачи. Типы задач по отношению ко времени MS Project.
43. Типы задач по отношению к ресурсам MS Project.
44. Связи между задачами MS Project.
45. Задачи простые и составные MS Project.
46. Типы ресурсов MS Project.
47. Определение назначений MS Project.
48. Планирование стоимости: стоимость ресурсов, стоимость назначений, стоимость задач MS Project.
49. Анализ и выравнивание загрузки ресурсов MS Project.
50. Анализ критического пути проекта MS Project.
51. Анализ стоимости проекта MS Project.
52. Отслеживание проекта. Работа с базовым планом MS Project.
53. Использование методов отслеживания MS Project.
54. Ввод повременных данных, оставшихся и фактических трудозатрат, процента завершения MS Project.
55. Линии хода выполнения MS Project.
56. Статистика проекта MS Project.
57. Стандартные отчеты: обзорные отчеты, отчеты о текущей деятельности, отчеты о затратах, отчеты о назначениях, отчеты о загрузке MS Project.
58. Создание новых отчетов: отчет о задачах, отчет о ресурсах, отчет по календарю, перекрестный отчет MS Project.
59. Редактирование и настройка отчетов MS Project.
60. Таблицы Access
61. Типы данных в таблицах
62. Связи между таблицами
63. Запрос на выборку
64. Запрос с параметром
65. Запрос на удаление, добавление, изменение
66. Запрос на создание таблицы
67. Отчеты в Access

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает низлежащий уровень.</i>	отлично	зачтено	86-100

		Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий			
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

## 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

### Основная литература

1. Попов, Ю. И. Управление проектами: учебное пособие / Ю. И. Попов, О. В. Яковенко. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 208 с. — (Учебники для программы MBA). - ISBN 978-5-16-002337-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1153780> (дата обращения: 11.01.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. Цителадзе, Д. Д. Управление проектами: учебник / Д.Д. Цителадзе. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 361 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1817091. - ISBN 978-5-16-017166-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1817091> (дата обращения: 11.01.2022). – Режим доступа: по подписке.
3. Управление проектами: учебник / под ред. Н.М. Филимоновой, Н.В. Моргуновой, Н.В. Родионовой. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 349 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_5a2a2b6fa850b2.17424197. - ISBN 978-5-16-



- 013197-9. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1836589> (дата обращения: 11.01.2022). – Режим доступа: по подписке.
4. Поташева, Г. А. Управление проектами (проектный менеджмент): учебное пособие / Г.А. Поташева. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 224 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/17508. - ISBN 978-5-16-010873-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1840953> (дата обращения: 11.01.2022). – Режим доступа: по подписке.
  5. Быкова, В. В. Искусство создания базы данных в Microsoft Office Access 2007 [Электронный ресурс]: Учеб. пособие / В. В. Быкова. - Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2011. - 260 с. - ISBN 978-5-7638-2355-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/443138> (дата обращения: 11.01.2022). – Режим доступа: по подписке.
  6. Синаторов, С. В. Информационные технологии: учебное пособие / С. В. Синаторов. - 2-е изд., стер. - Москва: Флинта, 2021. - 448 с. - ISBN 978-5-9765-1717-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1304012> (дата обращения: 11.01.2022). – Режим доступа: по подписке.

### **Дополнительная литература**

1. Скороход, С. В. Управление проектами средствами Microsoft Project : учебное пособие / С. В. Скороход. — 2-е изд. — Москва : ИНТУИТ, 2016. — 318 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/100536>
2. Чекрышова, И. И. Практикум по Microsoft Project 2013 : учебно-методическое пособие / И. И. Чекрышова. — Москва : Научный консультант, 2015. — 78 с. — ISBN 978-5-9905698-3-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/73953>
3. Управление проектами : учебник для вузов / В. Н. Островская, Г. В. Воронцова, О. Н. Момотова [и др.]. — 3-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2021. — 400 с. — ISBN 978-5-8114-7126-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/155693>
4. Управление проектами с использованием Microsoft Project : учебное пособие / Т. С. Васючкова, М. А. Держо, Н. А. Иванчева, Т. П. Пухначева. — 2-е изд. — Москва : ИНТУИТ, 2016. — 147 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/100534>

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- MS Access, MS Project v. 2013 и выше

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Экономическая безопасность»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель: Пурыжова Л.В.к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента ИЭУиТ БФУ им. И. Канта.**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Экономическая безопасность».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Экономическая безопасность»

**Цель дисциплины:** дать знания сущности и основного содержания экономической безопасности государства, региона, предприятия, личности, основных критериев и показателей уровня безопасности, методов анализа коммерческого риска. Подготовить студентов к умению своевременно обнаруживать возникающие опасности и угрозы, противостоять им и применять полученные знания на практике.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-2 Способность осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем	ОПК-2.1 Знание общих теоретических положений о методах и инструментах предотвращения и локализации угроз ОПК-2.2 Использует системы мер, препятствующих совершению мошенничеств на основе знания основных структур российского мошенничества и способов их предотвращения и распознавания ОПК-2.3 Осуществляет приемы организации охраны материальных ценностей, персонала, конфиденциальной информации предприятия в конкретных условиях функционирования предприятия	Знать: общие теоретические положения курса и его основные понятия; методологию формирования системы показателей для мониторинга; методы и инструменты предотвращения и локализации угроз Уметь: системы мер, препятствующих совершению мошенничеств на основе знания основных структур российского мошенничества и способов их предотвращения и распознавания; при анализе деятельности предприятия определять возможные источники угроз его внешней и внутренней безопасности Владеть: приемами организации охраны материальных ценностей, персонала, конфиденциальной информации предприятия; навыками разрабатывать планы и систему мер по предотвращению и преодолению угроз безопасности бизнеса в конкретных условиях функционирования предприятия

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Экономическая безопасность» представляет собой дисциплину вариативной части блока дисциплин по выбору подготовки студентов.

#### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

#### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

<i>№ n/n</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>Содержание раздела</i>
1	Тема 1 Экономическая безопасность объекта. Источники угроз экономической безопасности и механизмы их предотвращения.	Понятие экономической безопасности предприятия. Характеристики предпринимательской деятельности. Основные положения экономической безопасности предприятия. Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия. Структуры и особенности российского предпринимательства. Признаки предпринимательства. Предпосылки формирования и развития российского предпринимательства. Угрозы безопасности бизнеса: понятие и виды. Объективные и субъективные негативные воздействия. Внешние факторы, затрудняющие функционирование конкретного бизнеса. Внутренние факторы, затрудняющие функционирование конкретного бизнеса. Типичные причины появления угроз экономической безопасности предприятия.
2	Тема 2 Служба экономической безопасности организации.	Служба экономической безопасности предприятия: понятие, задачи. Функции службы экономической безопасности. Структура службы экономической безопасности. Деятельность службы экономической безопасности. Система безопасности предприятия. Организация режима и охраны. Физическое обеспечение безопасности. Технические средства обеспечения безопасности предприятия. Рубежи охраны предприятия. Организация и осуществление пропускного режима. Разработка инструкций о

№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
		пропускном режиме. Разработка мероприятий по осуществлению контрольно-пропускного режима. Оборудование КПП и их виды. Пропуск сотрудников, посетителей на объект и отдельные (категорированные) помещения. Порядок пропуска на объект транспортных средств, вывоза продукции, документов и материальных ценностей. Виды пропусков и порядок их оформления.
3	Тема 3 Физическая защита персонала коммерческой организации.	<p>Частная детективная (сыскная) деятельность. Частная охранная деятельность. Смешанные формы детективной и охранной деятельности. Применение специальных средств и огнестрельного оружия при осуществлении частной охранной и детективной деятельности. Контроль и надзор за частной детективной и охранной деятельностью.</p> <p>Виды угроз и способы их реализации. Направления обеспечения безопасности персонала предприятия. Подразделение физической охраны персонала, цели и задачи его деятельности. Кадровое обеспечение подразделения охраны и требования к его сотрудникам. Системы обнаружения нарушителя, оборудование мониторинга, системы контроля доступа. Возможные места применения электронных средств контроля доступа. Конфигурация систем обеспечения безопасности. Охрана офисов и жилых помещений. Охрана при передвижении автомобильным транспортом. Технические средства охраны и личной безопасности. Правила личной безопасности. Сыскная деятельность в интересах охраны руководства и персонала предприятия.</p>
4	Тема 4 Обеспечение сохранности ценностей.	Охрана объектов и помещений. Виды объектов в зависимости от важности, типа охраны и сложности охраны. Технические средства приближения, прикосновения и взлома. Кражи, совершаемые при перевозке грузов автомобильным транспортом. Кражи, совершаемые при перевозке товаров железнодорожным транспортом. Кражи, совершаемые при перевозке воздушным транспортом
5	Тема 5 Хищения в организациях и методы борьбы с ними.	Кражи и их отграничение от грабежей, разбойных нападений, мошенничества, присвоения, растраты и злоупотребления должностными полномочиями. Сферы деятельности, в которых персонал может совершать кражу. Системы мер, препятствующей совершению краж. Виды краж. Критерии проверки персонала на безопасность. Кражи, совершаемые в сетевых супермаркетах
6	Тема 6 Обеспечение информационной безопасности организации.	<p>Понятие «Коммерческая тайна». Порядок и методика определения сведений, составляющих коммерческую тайну. Источники коммерческой тайны. Типовое положение о коммерческой тайне: понятие, содержание. Виды каналов утечки информации. Организация защиты информации, составляющей коммерческую тайну. Носители коммерческой тайны.</p> <p>Обеспечение безопасности в компьютерных системах предприятия. Направленные микрофоны. Акустический контроль. Стетоскопы как средство съема информации с близкого расстояния. Сканирующие приемники. Компьютерная безопасность. Нецелевые угрозы информационным системам предприятия. Целевые угрозы в компьютерных системах. Способы защиты информации в компьютерных системах.</p>
7	Тема 7 Обеспечение безопасности коммерческой деятельности организации.	<p>Мошенничество и его виды. Структуры российского мошенничества. Мошенник и его жертва. Перечень преступлений, возможных в выбранном виде бизнеса. Система мер по защите бизнеса от преступлений внешнего происхождения.</p> <p>Понятие деловой разведки и промышленного шпионажа. Цели и задачи деловой разведки. Правовая основа деловой разведки. Каналы и источники получения деловой информации. Способы ведения деловой разведки, формы и методы получения информации. Сбор информации из открытых и закрытых источников. Информационно-аналитическое обеспечение деловой разведки. Изучение делового партнера</p>
8	Тема 8 Обеспечение экономической безопасности при работе с персоналом.	Роль персонала в обеспечении безопасности предприятия. Понятие профессионального отбора. Принципы организации профессионального отбора. Проблемы работы с персоналом в коммерческой структуре. Правила и порядок заполнения документов при приеме на работу. Заполнение анкеты и требования, предъявляемые к вопросам анкеты. Применение психодиагностических методик в исследовании персонала предприятия. Процесс увольнения кадров.
9	Тема 9 Механизмы обеспечения экономической	Понятие кризиса. Оценка угроз. Прогнозирование и анализ потерь. Виды потерь: материальные, технические, финансовые, трудовые, потери времени и специальные виды потерь. Деятельность службы безопасности по оценке,



№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
	безопасности организации в условиях кризиса.	прогнозированию и управлению угрозами в периоды кризисного развития.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1 Экономическая безопасность объекта. Источники угроз экономической безопасности и механизмы их предотвращения. Понятие экономической безопасности предприятия. Характеристики предпринимательской деятельности. Основные положения экономической безопасности предприятия. Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия. Структуры и особенности российского предпринимательства. Признаки предпринимательства. Предпосылки формирования и развития российского предпринимательства.

Угрозы безопасности бизнеса: понятие и виды. Объективные и субъективные негативные воздействия. Внешние факторы, затрудняющие функционирование конкретного бизнеса. Внутренние факторы, затрудняющие функционирование конкретного бизнеса. Типичные причины появления угроз экономической безопасности предприятия.

Тема 2 Служба экономической безопасности организации. Служба экономической безопасности предприятия: понятие, задачи. Функции службы экономической безопасности. Структура службы экономической безопасности. Деятельность службы экономической безопасности. Система безопасности предприятия. Организация режима и охраны. Физическое обеспечение безопасности. Технические средства обеспечения безопасности предприятия. Рубежи охраны предприятия.

Организация и осуществление пропускного режима. Разработка инструкций о пропускном режиме. Разработка мероприятий по осуществлению контрольно-пропускного режима. Оборудование КПП и их виды. Пропуск сотрудников, посетителей на объект и отдельные (категорированные) помещения. Порядок пропуска на объект транспортных средств, вывоза продукции, документов и материальных ценностей. Виды пропусков и порядок их оформления.

Тема 3 Физическая защита персонала коммерческой организации. Частная детективная (сыскная) деятельность. Частная охранная деятельность. Смешанные формы детективной и охранной деятельности. Применение специальных средств и огнестрельного оружия при осуществлении частной охранной и детективной деятельности. Контроль и надзор за частной детективной и охранной деятельностью.

Виды угроз и способы их реализации. Направления обеспечения безопасности персонала предприятия. Подразделение физической охраны персонала, цели и задачи его деятельности. Кадровое обеспечение подразделения охраны и требования к его сотрудникам. Системы обнаружения нарушителя, оборудование мониторинга, системы контроля доступа. Возможные места применения электронных средств контроля доступа. Конфигурация систем обеспечения безопасности. Охрана офисов и жилых помещений. Охрана при передвижении автомобильным транспортом. Технические средства охраны и личной безопасности. Правила личной безопасности. Сыскная деятельность в интересах охраны руководства и персонала предприятия.

Тема 4 Обеспечение сохранности материально-финансовых ценностей. Охрана объектов и помещений. Виды объектов в зависимости от важности, типа охраны и сложности охраны. Технические средства приближения,

прикосновения и взлома. Кражи, совершаемые при перевозке грузов автомобильным транспортом. Кражи, совершаемые при перевозке товаров железнодорожным транспортом. Кражи, совершаемые при перевозке воздушным транспортом

Тема 5 Хищения в организациях и методы борьбы с ними. Кражи и их отграничение от грабежей, разбойных нападений, мошенничества, присвоения, растраты и злоупотребления должностными полномочиями. Сферы деятельности, в которых персонал может совершать кражу. Системы мер, препятствующей совершению краж. Виды краж. Критерии проверки персонала на безопасность. Кражи, совершаемые в сетевых супермаркетах

Тема 6 Обеспечение информационной безопасности организации. Понятие «Коммерческая тайна». Порядок и методика определения сведений, составляющих коммерческую тайну. Источники коммерческой тайны. Типовое положение о коммерческой тайне: понятие, содержание. Виды каналов утечки информации. Организация защиты информации, составляющей коммерческую тайну. Носители коммерческой тайны.

Обеспечение безопасности в компьютерных системах предприятия. Направленные микрофоны. Акустический контроль. Стетоскопы как средство съема информации с близкого расстояния. Сканирующие приемники. Компьютерная безопасность. Нецелевые угрозы информационным системам предприятия. Целевые угрозы в компьютерных системах. Способы защиты информации в компьютерных системах.

Тема 7 Обеспечение безопасности коммерческой деятельности организации.

Мошенничество и его виды. Структуры российского мошенничества. Мошенник и его жертва. Перечень преступлений, возможных в выбранном виде бизнеса. Система мер по защите бизнеса от преступлений внешнего происхождения.

Понятие деловой разведки и промышленного шпионажа. Цели и задачи деловой разведки. Правовая основа деловой разведки. Каналы и источники получения деловой информации. Способы ведения деловой разведки, формы и методы получения информации. Сбор информации из открытых и закрытых источников. Информационно-аналитическое обеспечение деловой разведки. Изучение делового партнера

Тема 8 Обеспечение экономической безопасности при работе с персоналом.

Роль персонала в обеспечении безопасности предприятия. Понятие профессионального отбора. Принципы организации профессионального отбора. Проблемы работы с персоналом в коммерческой структуре. Правила и порядок заполнения документов при приеме на работу. Заполнение анкеты и требования, предъявляемые к вопросам анкеты. Применение психодиагностических методик в исследовании персонала предприятия. Процесс увольнения кадров.

Тема 9 Механизмы обеспечения экономической безопасности организации в условиях кризиса. Понятие кризиса. Оценка угроз. Прогнозирование и анализ потерь. Виды потерь: материальные, технические, финансовые, трудовые, потери времени и специальные виды потерь. Деятельность службы безопасности по оценке, прогнозированию и управлению угрозами в периоды кризисного развития.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1 Экономическая безопасность объекта. Источники угроз экономической безопасности и механизмы их предотвращения. Сущность предпринимательской деятельности.

Основные положения экономической безопасности объекта.

«Экономическая безопасность организации»: определение и содержание.

Понятие и виды угроз экономической безопасности организации.

Источники угроз экономической безопасности.

Внешние угрозы экономической безопасности.

Внутренние угрозы экономической безопасности.  
Механизмы предотвращения угроз.  
Тема 2 Служба экономической безопасности организации. Организация СЭБ, ее задачи и функции.  
Структура службы экономической безопасности.  
Правовые аспекты деятельности СЭБ.  
Организация и осуществление деятельности СЭБ.  
Разработка инструкций о пропускном режиме.  
Пропуск сотрудников, посетителей на объект и отдельные (категорированные) помещения.  
Технические средства.  
Тема 3 Физическая защита персонала коммерческой организации. Частная охранная деятельность.  
Смешанные формы детективной и охранной деятельности.  
Подразделение физической охраны персонала, цели и задачи его деятельности.  
Технические средства охраны и личной безопасности.  
Правила личной безопасности  
Тема 4 Обеспечение сохранности материально-финансовых ценностей. Охрана объектов и помещений.  
Сейфы и хранилища.  
Безопасность перевозок.  
Тема 5 Хищения в организациях и методы борьбы с ними. Виды хищений.  
Отграничение кражи от смежных составов.  
Безопасность сетевых супермаркетов. Предотвращение хищений и краж.  
Действия сотрудников службы безопасности супермаркета при выявлении фактов краж и хищений.  
Тема 6 Обеспечение информационной безопасности организации. Компьютерная безопасность.  
Нецелевые угрозы информационным системам предприятия.  
Целевые угрозы в компьютерных системах.  
Способы защиты информации в компьютерных системах.  
Процесс организации защиты информации.  
Тема 7 Обеспечение безопасности коммерческой деятельности организации.  
Мошенничество как вид предпринимательской деятельности.  
Структуры российского мошенничества.  
Деловая разведка и промышленный шпионаж.  
Франчайзинг, лизинг, ОАО, ПИФ, авторские права и патенты как финансовое инструменты обеспечения ЭБ организации.  
Тема 8 Обеспечение экономической безопасности при работе с персоналом.  
Принципы организации профессионального отбора.  
Проблемы работы с персоналом в коммерческой структуре.  
Применение психодиагностических методик в исследовании персонала предприятия.  
Процесс ротации и увольнения кадров.  
Тема 9 Механизмы обеспечения экономической безопасности организации в условиях кризиса. Мониторинг степени безопасности организации.  
Стратегии при возникновении различных видов угроз.  
Механизмы локализации и нейтрализации угроз в условиях кризиса.

Требования к самостоятельной работе студентов:  
*Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку опорных слайдов лекций и учебной литературы, по следующим темам:*

Тема 1 Экономическая безопасность объекта. Источники угроз экономической безопасности и механизмы их предотвращения. Угрозы безопасности бизнеса: понятие и виды.

Внешние факторы, затрудняющие функционирование конкретного бизнеса.

Внутренние факторы, затрудняющие функционирование конкретного бизнеса.

Тема 2 Служба экономической безопасности организации. Деятельность службы экономической безопасности. Система безопасности предприятия. Организация режима и охраны.

Тема 3 Физическая защита персонала коммерческой организации. Подразделение физической охраны персонала, цели и задачи его деятельности.

Технические средства охраны и личной безопасности. Правила личной безопасности.

Тема 4 Обеспечение сохранности материально-финансовых ценностей. Сферы деятельности, в которых персонал может совершать кражу. Системы мер, препятствующей совершению краж.

Тема 5 Хищение в организациях и методы борьбы с ними. Виды краж.

Системы мер, препятствующей совершению краж. Мошенничество и его виды.

Тема 6 Обеспечение информационной безопасности организации. Закон «О коммерческой тайне». Типовое положение о коммерческой тайне: понятие, содержание. Виды каналов утечки информации.

Организация защиты информации.

Тема 7 Обеспечение безопасности коммерческой деятельности организации.

Перечень преступлений, возможных в выбранном виде бизнеса.

Система мер по защите бизнеса от преступлений внешнего происхождения.

Деловая разведка и промышленный шпионаж.

Правовая основа деловой разведки. Изучение делового партнера.

Тема 8 Обеспечение экономической безопасности при работе с персоналом.

Роль персонала в обеспечении безопасности предприятия.

Принципы организации профессионального отбора.

Проблемы работы с персоналом в коммерческой структуре.

Тема 9 Механизмы обеспечения экономической безопасности организации в условиях кризиса. Общие принципы обеспечения экономической безопасности организации в условиях кризиса.

Модели антикризисного мониторинга.

Особенности управления персоналом в период кризиса.

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение кейсов, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по темам курса.*

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику

занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации

обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций, текущий контроль по дисциплине
Экономическая безопасность объекта. Источники угроз экономической безопасности и механизмы их предотвращения.	ОПК-2	дискуссия тест реферат
Служба экономической безопасности организации.	ОПК-2	дискуссия тест реферат
Физическая защита персонала коммерческой организации.	ОПК-2	дискуссия тест реферат
Обеспечение сохранности материально-финансовых ценностей.	ОПК-2	дискуссия тест реферат
Хищения в организациях и методы борьбы с ними.	ОПК-2	дискуссия тест реферат
Обеспечение информационной безопасности организации.	ОПК-2	дискуссия тест реферат
Обеспечение безопасности коммерческой деятельности организации.	ОПК-2	дискуссия тест реферат
Обеспечение экономической безопасности при работе с персоналом.	ОПК-2	дискуссия тест реферат
Механизмы обеспечения экономической безопасности организации в условиях кризиса.	ОПК-2	дискуссия тест реферат

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

### Примеры тестовых заданий

#### Вопрос: 1:

Что из перечисленного ниже определяется защищенностью жизненно важных и законных интересов предприятия от внешних и внутренних угроз в различных противоправных формах?

- 1: Безопасность предприятия;
- 2: Конкурентоспособность предприятия;
- 3: Прибыль предприятия;
- 4: Уставной капитал предприятия;

Правильный ответ: 1.

**Вопрос:2**

Какой из перечисленных источников внешних угроз характеризуется нарушениями прав на промышленную собственность, подрыве репутации, дезорганизации производства и т.п.?

- 1: Неблагоприятная экономическая политика государства;
- 2: Недобросовестная конкуренция;
- 3: Кризисные явления в мировой экономике;

Правильный ответ: 2.

**Вопрос:3**

Какой из перечисленных уровней организации системы безопасности предприятия включает мероприятия по обеспечению безопасности хозяйствующего субъекта специфическими методами и средствами?

- 1: Административный уровень;
- 2: Оперативный уровень;
- 3: Технический уровень;
- 4: Режимно-пропускной уровень.

Правильный ответ: 2.

**Вопрос:4**

Какие из перечисленных факторов, угрожающих безопасности предприятия, являются внутренними ? Выберите из списка все, относящиеся к внутренним.

- 1: Преступные действия сотрудников фирмы;
- 2: Нарушение режима сохранности коммерческой тайны;
- 3: Нарушение порядка использования технических средств;
- 4: Несоблюдение правил приводящее к возникновению экстремальных ситуаций;
- 5: Действия структур, занимающихся добыванием экономической информации ;
- 6: Действия отдельных лиц или фирм, занимающихся промышленным шпионажем;
- 7: Мошеннические действия отдельных лиц;
- 8: Организованная преступность.

Правильные ответы: 1,2,3,4;

**Вопрос:5**

Какие из перечисленных факторов, угрожающих безопасности предприятия, являются внутренними?

- 1: Преступные действия сотрудников фирмы;
- 2: Нарушение режима сохранности коммерческой тайны;
- 3: Нарушение порядка использования технических средств;
- 4: Несоблюдение правил приводящее к возникновению экстремальных ситуаций;
- 5: Действия структур, занимающихся добыванием экономической информации;
- 6: Действия отдельных лиц или фирм, занимающихся промышленным шпионажем;
- 7: Мошеннические действия отдельных лиц;
- 8: Организованная преступность;

Правильные ответы: 5,6,7,8;

**Вопрос: 6**

Какая разновидность краж, совершаемых персоналом, может возникнуть при предоставлении сотрудникам возможности покупать производимые изделия по ценам с высокими скидками ?

- 1: Покупки, совершаемые персоналом;
- 2: Завышение расходов;
- 3: Кражи при удалении и переработке отходов;
- 4: Кражи при складских операциях;

Правильный ответ: 1.

**Вопрос: 7**

Для какой разновидности пропуска установлено время действия в течение 30 минут с момента выдачи до входа на объект и в течение 15 минут после отметки о времени ухода с территории объекта ?

- 1: Постоянный пропуск;
- 2: Временный пропуск;
- 3: Разовый пропуск;
- 4: Материальный пропуск.

Правильные ответы: 3,4.

**Вопрос: 8**

Как называется документ, дающий право на вывоз (вывоз) материальных ценностей с территории предприятия ?

- 1: Товарный чек;
- 2: Накладная;
- 3: Счет-фактура;
- 4: Приходный ордер;
- 5: Доверенность.

Правильный ответ: 2.

**Вопрос: 9**

Какими из перечисленных способов можно проверить психологическое, физическое, профессиональное соответствие кандидата на работу ?

- 1: Тестирование;
- 2: Диспансеризация;
- 3: Анкетирование;
- 4: Чтение рекомендаций;
- 5: Испытательный срок;

Правильные ответы: 1,2,5;

**Тематика рефератов**

1. Исследование внешних и внутренних факторов, формирующих угрозу организации (на примере конкретной организации)
2. Разработка системы индикаторов экономической безопасности организации (на примере конкретной организации)
3. Разработка модели службы экономической безопасности организации (на примере конкретной организации)
4. Разработка проекта комплексной системы обеспечения сохранности материальных ценностей организации: правовой, технический, организационный, экономический аспекты (на примере конкретной организации)



5. Совершенствование механизма обеспечения экономической безопасности при работе с персоналом (на примере конкретной организации)
6. Разработка модели информационных потоков для обеспечения экономической безопасности организации (на примере конкретной организации)
7. Исследование целесообразности диверсификации финансовых инструментов обеспечения экономической безопасности организации (на примере конкретной организации)
8. Разработка франчайзингового пакета как финансового инструмента обеспечения экономической безопасности компании (на примере конкретной организации)
9. Создание механизма обеспечения экономической безопасности в условиях кризиса (на примере конкретной организации)

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Понятие экономической безопасности предприятия.
2. Угрозы безопасности бизнеса: понятие и виды.
3. Внешние факторы, затрудняющие функционирование конкретного бизнеса.
4. Внутренние факторы, затрудняющие функционирование конкретного бизнеса
5. Служба экономической безопасности предприятия: понятие, задачи
6. Структура службы экономической безопасности
7. Деятельность службы экономической безопасности
8. Система безопасности предприятия
9. Организация режима и охраны.
10. Сферы деятельности, в которых персонал может совершать кражу
11. Системы мер, препятствующей совершению краж.
12. Виды краж.
13. Критерии проверки персонала на безопасность.
14. Кражи, совершаемые при перевозке грузов автомобильным транспортом.
15. Кражи, совершаемые при перевозке товаров железнодорожным транспортом
16. Кражи, совершаемые при перевозке воздушным транспортом.
17. Понятие «Коммерческая тайна»
18. Порядок и методика определения сведений, составляющих коммерческую тайну
19. Источники коммерческой тайны
20. Типовое положение о коммерческой тайне: понятие, содержание
21. Виды каналов утечки информации
22. Организация защиты информации
23. Направленные микрофоны
24. Акустический контроль
25. Стетоскопы как средство съема информации с близкого расстояния
26. Сканирующие приемники.
27. Компьютерная безопасность
28. Нецелевые угрозы информационным системам предприятия
29. Целевые угрозы в компьютерных системах
30. Способы защиты информации в компьютерных системах.

### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание	Основные выделения	признаки уровня	Пятибалльная шкала	Двухбалльная шкала	БРС, % освоени
--------	-------------------------	--------------------	-----------------	--------------------	--------------------	----------------

	уровня	(этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	(академическая) оценка	шкала, зачет	я (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

## 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

### Основная литература

1. Экономическая безопасность : учебник / под общ. ред. С.А. Коноваленко. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 526 с. — (Высшее образование: Специалитет). — DOI 10.12737/1048684. - ISBN 978-5-16-015729-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1048684>

## **Дополнительная литература**

1. Судоплатов А.П., Лекарев С.В. Безопасность предпринимательской деятельности: Практическое пособие.- М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2014.
2. Черкасов В.Н. Бизнес и безопасность. Комплексный подход.- М: Армада - пресс, 2015.
3. Шестаков В.И. Методическое пособие: Пропускной режим и государственный контроль на объектах частной охраны / В.И. Шестаков, А.З. Колянский. – М.: НОУ школа спец-подготовки «Витязь», 2014.
4. Экономическая безопасность предпринимательской деятельности. Методическое пособие для предпринимателя./ сост. Б.Н. Троянников, А.П. Красковский. СПб, «Кредитреформа-Санкт-Петербург», 2014.

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- MS Excel.

### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими

средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Маркетинговые коммуникации»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель: Пурыжова Л.В., к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента ИЭУиТ БФУ им. И. Канта.**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Маркетинговые коммуникации».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Маркетинговые коммуникации»

**Цель дисциплины:** формирование у студентов понимания роли и функции продвижения и всех его составляющих как инструментов маркетинга, их значения в деятельности предприятий.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знания (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	ОПК-1.1 Имеет базовое представление о методах маркетингового исследования рекламного рынка, эффективности рекламных акций и компаний ОПК-1.2 Проводит мониторинг рекламного рынка и оценивать эффективность рекламных компаний ОПК-1.3 Применяет методы оценки эффективности рекламной деятельности на основе маркетинговых исследований	Знать: -методы маркетингового исследования рекламного рынка, эффективности рекламных акций и компаний Уметь: -проводить мониторинг рекламного рынка и оценивать эффективность рекламных компаний Владеть: -методами оценки эффективности рекламной деятельности на основе маркетинговых исследований
ОПК-3 Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия	ОПК-3.1 Знание принципов формирования маркетинговых стратегий в рекламной деятельности предприятия ОПК-3.2 Анализирует взаимосвязи с функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений по разработке рекламной кампании ОПК-3.3 Обобщает зарубежный и отечественный опыт управления рекламной деятельностью предприятия	Знать: -принципы формирования маркетинговых стратегий в рекламной деятельности предприятия. Уметь: -анализировать взаимосвязи функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений по разработке рекламной кампании; -осуществлять разработку и реализацию медиапланирования в рекламной кампании в соответствии с маркетинговым планированием предприятия. Владеть: -умением обобщать зарубежный и отечественный опыт управления рекламной деятельностью предприятия.



### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Маркетинговые коммуникации» представляет собой дисциплину вариативной части блока дисциплин подготовки студентов.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

<i>№ п/п</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>Содержание раздела</i>
1	Введение в маркетинговые коммуникации. Комплекс маркетинговых коммуникаций.	Комплекс маркетинговых коммуникаций. Коммуникации как процесс, общие характеристики коммуникаций. Модели и виды коммуникаций. Маркетинговые коммуникации и их роль в комплексе маркетинга. Классификации маркетинговых коммуникаций. Изменение потребителя и концепция ИМК. Принципы ИМК. Традиционные и интегрированные программы.
2	Брендинг как базовая технология в сфере коммуникаций	Сущность брендинга. Правовое регулирование в сфере брендинга. Уровни бренда. Классификация брендов. Архитектура брендов. Ребрендинг и репозиционирование бренда. Мониторинг стоимости бренда. Особенности брендинга на российском рынке.

№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
3	<p>Реклама. Основные направления рекламной деятельности предприятия. Организация и управление рекламной деятельностью. Средства рекламы и особенности их выбора. Социально-психологические аспекты рекламы. Рекламные агентства.</p>	<p>Реклама. Основные направления рекламной деятельности предприятия. Функции, задачи, требования к рекламе. Организация и управление рекламной деятельностью. Средства рекламы и особенности их выбора. Социально-психологические аспекты рекламы. Рекламные агентства. Реклама как процесс изменения поведения. Структура рекламного рынка в России и мире. Масштабы рекламы и распределение бюджетов по рекламоносителям. Целеполагание в рекламе: эффективность постановки экономических и коммуникационных целей. Коммуникационные задачи в рекламе. 6 этапов эффективности коммуникаций. Ключевые цели рекламы. Профилирование целевой аудитории. Позиционирование в рекламе как основа содержания рекламы: макро-, мезо- и микропозиционирование.</p>
4	<p>Программы по стимулированию сбыта в системе маркетинговых коммуникаций. Стимулирование сбыта и продаж. Приемы содействия продажам.</p>	<p>Стимулирование сбыта и продаж. Приемы содействия продажам. Оценка эффективности коммуникационных стратегий предприятия. Сущность стимулирования сбыта. Основные виды BTL услуг: Sales Promotion; Trade Promotion; Direct Marketing; POSM; Event Marketing. Лояльность и программы лояльности.</p>
5	<p>Паблик рилейшнз в структуре маркетинговых коммуникаций. Связи с общественностью (ПР). Основные направления деятельности. Формирование имиджа предприятия.</p>	<p>Связи с общественностью (ПР). Основные направления деятельности. Формирование имиджа предприятия. Теоретические взгляды на ПР. Особенности использования технологий ПР в маркетинговых коммуникациях. Программы ПР. Репутация как объект ПР-программ.</p>
6	<p>Директ-маркетинг как инструмент маркетинговых коммуникаций. Прямой маркетинг. Личные продажи. Ведение деловых переговоров и работа торгового агента.</p>	<p>Прямой маркетинг. Личные продажи. Ведение деловых переговоров и работа торгового агента. Директ-маркетинг и базовые целевые аудитории. Директ-маркетинговые программы и их особенности. CRM как необходимое условие обеспечения качества директ-маркетинговых программ.</p>
7	<p>Основы составления медиаплана. Сущность медиапланирования.</p>	<p>Сущность медиапланирования. Медиаплан и подходы к составлению. Показатели медиаплана. Графики размещения рекламы в СМИ.</p>
8	<p>Методы расчета бюджета</p>	<p>Бюджет коммуникативной деятельности как совокупность расходов, необходимых для ее осуществления. Количественные методы расчета (определения) бюджета коммуникативной деятельности на основе математических моделей. Методы расчета бюджета в зависимости от оборота (метод расчета бюджета в % к объему сбыта, модели Юла, Видаля-Вольфа, ADBUDG). Методы расчета бюджета в зависимости от рыночных позиций (метод долевого участия на рынке, в зависимости от суммы объемов</p>

№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
		рекламных бюджетов фирм-конкурентов, метод целей и задач.
9	Оценка эффективности коммуникативной деятельности	Эффективность рекламы. Оценочные и аналитические способы оценки эффективности. Уровни и виды контроля. Методы оценки рыночной (коммерческой) эффективности: метод целевых альтернатив; на основе статических моделей; на основе динамических моделей с эффектом запаздывания (лага) или опережения (лида), на основе модели М.Видаля и Х.Вольфа; на основе модели диффузии, Ф.Басса; на основе уравнения криволинейной регрессии; метод пробных и контрольных (сопоставимых) рынков. Методы оценки коммуникативной (психологической) эффективности: на основе лабораторных экспериментов; метод измерения запоминаемости рекламы. Причины низкой эффективности. Способы повышения эффективности.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1. Введение в маркетинговые коммуникации. Комплекс маркетинговых коммуникаций.

Комплекс маркетинговых коммуникаций. Коммуникации как процесс, общие характеристики коммуникаций. Модели и виды коммуникаций. Маркетинговые коммуникации и их роль в комплексе маркетинга. Классификации маркетинговых коммуникаций. Изменение потребителя и концепция ИМК. Принципы ИМК. Традиционные и интегрированные программы.

Тема 2. Брендинг как базовая технология в сфере коммуникаций

Сущность брендинга. Правовое регулирование в сфере брендинга. Уровни бренда. Классификация брендов. Архитектура брендов. Ребрендинг и репозиционирование бренда. Мониторинг стоимости бренда. Особенности брендинга на российском рынке.

Тема 3. Реклама. Основные направления рекламной деятельности предприятия. Организация и управление рекламной деятельностью. Средства рекламы и особенности их выбора. Социально-психологические аспекты рекламы. Рекламные агентства.

Реклама. Основные направления рекламной деятельности предприятия. Функции, задачи, требования к рекламе. Организация и управление рекламной деятельностью. Средства рекламы и особенности их выбора. Социально-психологические аспекты рекламы. Рекламные агентства. Реклама как процесс изменения поведения. Структура рекламного рынка в России и мире. Масштабы рекламы и распределение бюджетов по рекламоносителям. Целеполагание в рекламе: эффективность постановки экономических и коммуникационных целей. Коммуникационные задачи в рекламе. 6 этапов эффективности коммуникаций. Ключевые цели рекламы. Профилирование целевой аудитории. Позиционирование в рекламе как основа содержания рекламы: макро-, мезо- и микропозиционирование.

Тема 4. Программы по стимулированию сбыта в системе маркетинговых коммуникаций. Стимулирование сбыта и продаж. Приемы содействия продажам.

Стимулирование сбыта и продаж. Приемы содействия продажам. Оценка эффективности коммуникационных стратегий предприятия. Сущность стимулирования сбыта. Основные виды BTL услуг: Sales Promotion; Trade Promotion; Direct Marketing; POSM; Event Marketing. Лояльность и программы лояльности.

Тема 5 Паблик рилейшнз в структуре маркетинговых коммуникаций. Связи с общественностью (ПР). Основные направления деятельности. Формирование имиджа предприятия

Связи с общественностью (ПР). Основные направления деятельности. Формирование имиджа предприятия. Теоретические взгляды на ПР. Особенности использования технологий ПР в маркетинговых коммуникациях. Программы ПР. Репутация как объект ПР-программ.

Тема 6 Директ-маркетинг как инструмент маркетинговых коммуникаций.

Прямой маркетинг. Личные продажи. Ведение деловых переговоров и работа торгового агента.

Прямой маркетинг. Личные продажи. Ведение деловых переговоров и работа торгового агента. Директ-маркетинг и базовые целевые аудитории. Директ-маркетинговые программы и их особенности. CRM как необходимое условие обеспечения качества директ-маркетинговых программ.

Тема 7 Основы составления медиаплана. Сущность медиапланирования. Сущность медиапланирования. Медиаплан и подходы к составлению. Показатели медиаплана. Графики размещения рекламы в СМИ.

Тема 8 Методы расчета бюджета

Бюджет коммуникативной деятельности как совокупность расходов, необходимых для ее осуществления. Количественные методы расчета (определения) бюджета коммуникативной деятельности на основе математических моделей. Методы расчета бюджета в зависимости от оборота (метод расчета бюджета в % к объему сбыта, модели Юла, Видаля-Вольфа, ADBUDG). Методы расчета бюджета в зависимости от рыночных позиций (метод долевого участия на рынке, в зависимости от суммы объемов рекламных бюджетов фирм-конкурентов, метод целей и задач.

Тема 9 Оценка эффективности коммуникативной деятельности

Эффективность рекламы. Оценочные и аналитические способы оценки эффективности. Уровни и виды контроля. Методы оценки рыночной (коммерческой) эффективности: метод целевых альтернатив; на основе статических моделей; на основе динамических моделей с эффектом запаздывания (лага) или опережения (лида), на основе модели М.Видаля и Х.Вольфа; на основе модели диффузии, Ф.Басса; на основе уравнения криволинейной регрессии; метод пробных и контрольных (сопоставимых) рынков. Методы оценки коммуникативной (психологической) эффективности: на основе лабораторных экспериментов; метод измерения запоминаемости рекламы. Причины низкой эффективности. Способы повышения эффективности.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1 Введение в маркетинговые коммуникации. Комплекс маркетинговых коммуникаций.

Знания, умения и навыки специалиста по маркетингу и маркетинговым коммуникациям. Прикладные теории коммуникации, их применение в сфере маркетинговых коммуникаций. Сущность стратегической дифференциации. Методы достижения конкурентных преимуществ с помощью стратегической дифференциации. Поиск отличий по Дж. Трауту.

Тема 2 Брендинг как базовая технология в сфере коммуникаций.

Выбор сферы деятельности: виртуальная компания, ребрендинг имеющего товара (услуги, компании), реальная компания города. Подготовка исследовательской методики.

Тема 3 Реклама. Основные направления рекламной деятельности предприятия. Организация и управление рекламной деятельностью. Средства рекламы и особенности их выбора. Социально- психологические аспекты рекламы. Рекламные агентства.

Средства массовой информации как основной канал коммуникации. Интернет как канал коммуникации. Достоинства и недостатки СМИ, Интернета. Форматы рекламы по видам СМИ.

Реклама как доминирующий элемент маркетинговых коммуникаций в обработке сознания потребителей. Цветовое разграничение. Brand identity как фундамент эффективного продвижения на рынок. Речевые манипуляции. Слоганы. Стилистика в коммуникациях.

Методы исследований аудитории СМИ. Операторы рынка медиаизмерений в России. Структура рынка СМИ в России и Калининградской области. Основные законодательные акты и нормативы в области регулирования видов коммуникационной деятельности. ГОСТ Р52044. Закон РФ «О рекламе».

Тема 4 Разработка программы паблик рилейшнз. Подготовка раздела «паблик рилейшнз» к проекту.

Структура программ. Подходы к разработке программ паблик рилейшнз. Паблисити. Опыт разработки программ в России и за рубежом.

Тема 5 Разработка промо-программы. Подготовка раздела «промо-акции» к проекту.

Разработка программ лояльности клиентов. VTL-акции. Технологии проведения сэмплинга. Требования к промоутеру. Программы лояльности в промо-деятельности.

Тема 6 Директ-маркетинг как инструмент маркетинговых коммуникаций. Прямой маркетинг. Личные продажи. Ведение деловых переговоров и работа торгового агента. Сущность прямого (директ-) маркетинга. Директ-мейл. Правила написания писем клиентам, работа с базами данных. Директ-маркетинг в программах лояльности. Личные продажи и организация взаимоотношений агентов с клиентами.

Тема 7 Основы составления медиаплана. Сущность медиапланирования. Составление медиаплана рекламной кампании

Тема 8 Методы расчета бюджета

Применение количественных методов расчета (определения) бюджета коммуникативной деятельности на основе математических моделей. А также методов расчета бюджета в зависимости от оборота (метод расчета бюджета в % к объему сбыта, модели Юла, Видаля-Вольфа, ADBUDG). Методы расчета бюджета в зависимости от рыночных позиций (метод долевого участия на рынке, в зависимости от суммы объемов рекламных бюджетов фирм-конкурентов, метод целей и задач.

Тема 9. Оценка эффективности коммуникативной деятельности Применение методов оценки рыночной (коммерческой) эффективности: метод целевых альтернатив; на основе статических моделей; на основе динамических моделей с эффектом запаздывания (лага) или опережения (лида), на основе модели М.Видаля и Х.Вольфа; на основе модели диффузии, Ф.Басса; на основе уравнения криволинейной регрессии; метод пробных и контрольных (сопоставимых) рынков. Применение методов оценки коммуникативной (психологической) эффективности: на основе лабораторных экспериментов; метод измерения запоминаемости рекламы.

Требования к самостоятельной работе студентов:

*Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку опорных слайдов лекций и учебной литературы, по следующим темам:*

1. История развития маркетинговых коммуникаций;
2. Специфика маркетинговых коммуникаций на российском рынке.
3. Особенности маркетинговых коммуникаций на зарубежных рынках.
4. Особенности брендинга на российском рынке;
5. Особенности брендинга на зарубежном рынке.
6. Аутсорсинг рекламы.
7. Организация работы рекламного агентства.
8. Опыт разработки программ в России и за рубежом.
9. Разработка программ лояльности клиентов организации.

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение кейсов, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по темам курса.*

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал

прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций, текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Введение в маркетинговые коммуникации. Комплекс маркетинговых коммуникаций.	ОПК-4 ОПК-3	тестирование  реферат
Тема 2. Брендинг как базовая технология в сфере коммуникаций	ОПК-4 ОПК-3	решение кейсов
Тема 3. Реклама. Основные направления рекламной деятельности предприятия. Организация и управление рекламной деятельностью. Средства рекламы и особенности их выбора. Социально-психологические аспекты рекламы. Рекламные агентства.	ОПК-4 ОПК-3	тест  решение кейсов  индивидуальное задание
Тема 4. Программы по стимулированию сбыта в системе маркетинговых коммуникаций.	ОПК-4 ОПК-3	индивидуальное задание

Стимулирование сбыта и продаж. Приемы содействия продажам.		
Тема 5. Паблик рилейшнз в структуре маркетинговых коммуникаций. Связи с общественностью (ПР). Основные направления деятельности. Формирование имиджа предприятия.	ОПК-4 ОПК-3	индивидуальное задание
Тема 6. Директ-маркетинг как инструмент маркетинговых коммуникаций. Прямой маркетинг. Личные продажи. Ведение деловых переговоров и работа торгового агента.	ОПК-4 ОПК-3	индивидуальное задание
Тема 7. Основы составления медиаплана. Сущность медиапланирования.	ОПК-4 ОПК-3	индивидуальное задание решение задач
Тема 8. Методы расчета бюджета	ОПК-4 ОПК-3	решение задач
Тема 9. Оценка эффективности коммуникативной деятельности	ОПК-4 ОПК-3	решение задач

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

### Типовые тесты

Маркетинговые коммуникации в системе маркетинга предприятия это:

- а) физическое перемещение товара от продавца к покупателю;
- б) информационное сопровождение товара в процессе его производства и реализации;
- в) сбыт продукции;
- г) один из элементов комплекса маркетинга;
- д) реклама товара.

В комплекс маркетинговых коммуникаций входят следующие элементы:

- а) реклама;
- б) PR;
- в) личная продажа;
- г) стимулирование сбыта; д) цена;
- е) транспортировка;
- ж) продажа.

Считается ли маркетинговыми коммуникациями обмен мнениями о товаре между целевыми покупателями и их соседями, друзьями, членами семьи и сотрудниками?

- а) да;
- б) нет.

Отметьте компоненты системы маркетинговых коммуникаций:

- а) реклама;



- б) личная продажа;
- в) стимулирование сбыта;
- г) связи с общественностью;
- д) комплекс мер безопасности компании;
- е) повышение заработной платы служащих.

Если компания производит продукцию, реализуемую по высоким ценам, а её потребители сконцентрированы в одном географическом регионе, какие инструменты маркетинговых коммуникаций целесообразно использовать?

- а) личные продажи;
- б) прямой маркетинг;
- в) реклама;
- г) связи с общественностью;
- д) стимулирование сбыта.

Достоинство рекламы:

- а) невысокая цена в расчете на одного потребителя;
- б) немедленная реакция потребителя;
- в) эффективное представление товара;
- г) диалог между коммуникатором и потребителем;
- д) предоставление потребителю возможности сэкономить.

Какую рекламу можно назвать неэтичной?

- а) может быть ложно истолкована, даже если на практике этого не происходит;
- б) рекламирует несуществующие преимущества товара;
- в) дает понять индивиду, что он не относится к целевому сегменту данной компании;
- г) не содержит информацию о дополнительных условиях оплаты.

Возможные цели создания рекламы:

- а) воспитание эстетического вкуса;
- б) упреждение;
- в) информирование;
- г) убеждение;
- д) напоминание.

Как называется реклама, применяемая для сообщения потребителям о новом товаре или о новой особенности товара и формирования первичного спроса?

- а) информативная;
- б) убеждающая;
- в) сравнительная;
- г) напоминающая.

Как называется реклама, применяемая для формирования избирательного спроса на конкретную марку?

- а) убеждающая;
- б) информативная;
- в) сравнительная;
- г) напоминающая;
- д) укрепляющая.

Основные средства организации связей с общественностью:

- а) спонсорство;

- б) Web-страницы;
- в) закрытое совещание директоров;
- г) разработка имиджа компании;
- д) личные продажи.

### **Типовые задачи**

#### *Задание 1.*

1. Составьте медиа-карту СМИ, в которых будет размещена реклама вашей организации. Выбор обоснуйте расчетами медиапоказателей.
  2. Разработайте План-график рекламной кампании.
  3. Рассчитайте смету рекламной кампании.
- Требования: данные заполните в таблицах.

*Задание 2.* В начале весенне-летнего сезона компания ООО «Наш Текстиль», выпускающая спецодежду, разработала новые модели брюк и курток, отличающихся высокой прочностью и удобствами при проведении сельскохозяйственных работ. Компания планирует продать 10 000 шт. костюмов. Стоимость костюма от 560 руб. до 3,5 тыс. руб. ООО «Наш Текстиль» владеет небольшой сетью собственных магазинов «Спецодежда» в Калининграде (2 магазина) и области (1 магазин в городе Балтийск). Менеджеры компании хорошо понимают, что при успешной рекламной кампании и маркетинговых мероприятиях их товар мог бы пользоваться большой популярностью у разных слоев населения. Для того чтобы увеличить продажи, ООО «Наш Текстиль» готово потратить на рекламу около 280 тыс. рублей (Калининград+ регионы).

#### *Задание:*

1. Основываясь на какие факторы, вы будете строить рекламную стратегию? Перечислите.
2. Кто является целевой аудиторией рекламы спецодежды? Дайте характеристику.
3. Каковы основные этапы вашей стратегии продвижения новой торговой сети?
4. Какие средства маркетинговых коммуникаций вы выберете для продвижения спецодежды?
5. Определите основные и вспомогательные средства рекламы. Обоснуйте выбор.
6. Сделайте примерную разбивку бюджета для проведения рекламной кампании (формат «Excel»).

*Задание 3.* Общий сбыт продукции фирмы в городах А, Б и В, выбранных в качестве объектов испытания рекламы, составлял 3600 контейнеров продукции до начала рекламы и 6400 контейнеров после ее появления. В «контрольных» (не подвергшихся рекламе) городах Г, Д и Е объем продаж составлял 4600 контейнеров в первом периоде и 5750 – во втором.

Почтовая реклама с помощью специальных буклетов обеспечила получение заказов общим объемом 600 контейнеров в городах А и Б (в городе В рассылка не проводилась). В городах А, Б и В также была равномерно задействована телевизионная реклама. Кроме того, в городе В применялась радиореклама.

Расходы на рекламу в этих городах в общей сумме составили, в тыс. ден. ед.: телереклама — 110; радиореклама — 12; адресная рассылка буклетов — 12,5 тыс. ден. ед.

Продажа каждого дополнительного контейнера продукции, за вычетом транспортных расходов, но не включая затраты на рекламу, дает фирме дополнительную прибыль в размере 0,2 тыс. ден. единиц.

Для рекламодателей, самостоятельно изготавливающих и распространяющих рекламу, во всех городах установлен муниципальный налог в размере 5 % от величины расходов на рекламу. Определить:

1. Какую часть прироста натурального объема продаж (в процентах от первоначального) логично отнести за счет рекламы? Приведите расчет.
2. Какова общая эффективность всей рекламной кампании?
3. Какова эффективность действия каждого вида рекламы, какой из них можно считать эффективным, в том числе на перспективу? Приведите расчеты, имея в виду, что в каждом из городов экспериментальной группы объемы продаж в каждый конкретный период были одинаковы.

#### Задание 4.

Фирма, реализующая в Калининграде скоростные велосипеды, для увеличения своих доходов провела рекламную кампанию в печатных СМИ. Средняя стоимость велосипеда до рекламы 25 тыс. руб., во время рекламной кампании предлагались скидки в 10%. По результатам продаж, представленных в таблице, определить как общую эффективность рекламной кампании, так и по каждой газете отдельно.

Показатели	«Комсомольская правда»	«Коммерсант»	«Сегодня»	«Спорт-экспресс»	«Неделя»	Итого:
Количество товаров, продаваемых до рекламы	1000	1000	1000	1000	1000	5000
Количество товаров, продаваемых после рекламы	1400	1050	1126	2100	1200	6876
Расходы на рекламу при восьми объявлениях в месяц, тыс. руб.	2000	4000	5200	2720	2880	16800

#### Темы рефератов

1. История развития маркетинговых коммуникаций
2. Специфика маркетинговых коммуникаций на российском рынке
3. Особенности маркетинговых коммуникаций на зарубежных рынках
4. Формирование коммуникационной политики для распространения новых товаров

#### Примеры кейсов.

##### Кейс 1. Защита бренда.

Копирование этикетки Во Владикавказе ООО «Фирма "Балтика"» начала выпускать водку под брендом «Балтика» с этикеткой, напоминающей этикетку известного пива пивоваренная компания "Балтика" обратилась в арбитражный суд с иском о защите своего товарного знака. Из-за того, что у пивоваров не оказалось регистрации в классе алкогольных напитков за исключением пива, одна из инстанций (арбитражный суд Северо-Кавказского округа) вынесла решение в пользу водки. В конце концов, питерские пивовары дело выиграли...

Вопрос. Какой аргумент нашел суд в их пользу?

##### Кейс 2. Имитация брендов

Сингапурская компания «Future Enterprises», производитель кофейных смесей под маркой «MacCoffee», обнаружила на российском рынке аналогичный кофейный продукт

под маркой «МаксКофе», выпускаемый красноярской продовольственной компанией «Унипак-Сервис» и обратилась за защитой своих прав в суд.

Вопрос. Какое решение вынес Московский арбитражный суд?

Кейс 3. Использование товарного знака

Подольская фабрика «Метатабак» выпустила сигареты «Балтика №3» и «Балтика №9». На упаковке красовался слегка видоизмененный логотип пивной «Балтики», а в ходе своей промоакции компания «Метатабак» предложила купившим блок сигарет в подарок бутылку пива "Балтика" с соответствующим номером. ОАО «Балтика» обратилась в суд о незаконном использовании товарного знака.

Вопрос. "Балтика" выиграла дело. Почему? Какой аргумент учел суд?

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Комплекс маркетинговых коммуникаций и его место в комплексе маркетинга.
2. Система маркетинговых коммуникаций.
3. Процесс коммуникаций через каналы личной и неличной коммуникации.
4. Организация отдела маркетинговых коммуникаций.
5. Реклама - понятие, сущность, цели, классификация.
6. Место и роль рекламы в структуре комплекса маркетинга.
7. Функции, задачи, требования к рекламе
8. Основные направления рекламной деятельности предприятия.
9. Средства рекламы и особенности их выбора
10. Рекламный процесс и его участники. Функции субъектов рекламного процесса.
11. Социально-психологические аспекты рекламы.
12. Когнитивные аспекты рекламного воздействия.
13. Модели рекламного сообщения.
14. Этика рекламы.
15. Копирайтинг.
16. Нейминг.
17. Позиционирование рекламного ролика.
18. Структурирование рекламного пространства.
19. Скрытая реклама.
20. Правовые основы рекламной деятельности.
21. Планирование рекламной деятельности на предприятии: цели, задачи, этапы.
22. Разработка рекламного бюджета.
23. Организация рекламных кампаний.
24. Аудит и мониторинг рекламы.
25. Социально-психологическая эффективность рекламной деятельности.
26. «Паблик рилейшенз» (PR) — понятие, классификация, состояние российского рынка. Модель PR.
27. Задачи, принципы и функции PR.
28. Основные направления PR-деятельности предприятия.
29. Средства PR и особенности их выбора.
30. Требования к PR. Социально-психологические аспекты PR. Этика PR. Модель PR. Управление разработкой нового товара.
31. Социально-психологические аспекты PR.
32. Контроль и оценка эффективности PR.
33. Факторы формирования общественного мнения.

34. Служба PR на предприятии.
35. Формирования имиджа предприятия.
36. Товарный знак.
37. Инструментарий PR.
38. Приемы PR в кризисных ситуациях.
39. Понятие прямого маркетинга и личной продажи, виды, факторы.
40. Понятие личной продажи, виды, факторы.
41. Формы и методы прямого маркетинга.
42. Формы и методы личной продажи.
43. Торговый агент: виды торговых агентов и их функции.
44. Этапы личной продажи и их характеристика.
45. Законы, логика и правила личной продажи.
46. Понятие стимулирования сбыта и его особенности.
47. Основные направления стимулирования сбыта.
48. Средства стимулирования сбыта и особенности их выбора.
49. Стимулирование сбыта на различных этапах жизненного цикла товара.
50. Мерчендайзинг: понятие, виды, рентабельность.
51. Событийный маркетинг: понятие, виды, рентабельность.
52. Контроль и оценка эффективности стимулирования сбыта.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, по образцу с	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими	хорошо		71-85

	большей степени самостоятельности и инициативы	теоретические положения или обосновывать практику применения			
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

### **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

#### **Основная литература**

1. Романов, А. А. Маркетинговые коммуникации : учебник / А.А. Романов, И.М. Синяева, В.А. Поляков. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. - 384 с. - ISBN 978-5-9558-0194-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/914319>

#### **Дополнительная литература**

1. Ромат Е.В. Маркетинговые коммуникации: [учеб. для вузов: для бакалавров и магистров]/ Евгений Ромат, Дмитрий Сендеров. – СПб.: Питер, 2018. - 495 с.
2. Жильцова О.Н. Маркетинговые коммуникации: учебник/ под редакцией О.Н. Жильцовой. – М.: Центркаталог, 2020.- 360 с.

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- MS Excel.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики и менеджмента

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Маркетинговое консультирование»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022



## Лист согласования

**Составитель:** Кашпаров Дмитрий Витальевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры Экономики и менеджмента.  
Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Маркетинговое консультирование».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Маркетинговое консультирование».

**Цель дисциплины** - подготовка квалифицированных специалистов по маркетингу, владеющих инструментами внедрения содержания маркетинга в организационные структуры любого уровня за счет изучения и использования видов прикладного консультирования, особенностей проведения маркетингового и управленческого консультирования в различных сферах деятельности и закрепления знаний (и развитие навыков) по практическому консультированию.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем;	ОПК-2.1 Понимает содержательных элементов маркетингового консультирования в построении траектории саморазвития ОПК-2.2 Использует методологию маркетингового консультирования ОПК-2.3 Планирует и реализует технологию маркетинга и маркетингового консультирования	<b>Знать:</b> - теоретические основы прикладного консультирования; - основные задачи и методы прикладного консультирования; - области применения и возможности прикладного консультирования. <b>Уметь:</b> - использовать полученные знания для осуществления консультационной деятельности по основным вопросам управления; - соединять разнородную маркетинговую информацию в единое целое в целях принятия эффективных управленческих решений для последующего консультирования; - разрабатывать программы маркетингового консультирования; - использовать формы консультирования; формировать инновационной схемы маркетингового консультирования <b>Владеть:</b> - методами маркетингового консультирования; - инструментами реализации задач маркетинга; - практическим навыками, связанными с использованием инструментов маркетингового консультирования.

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Маркетинговое консультирование» представляет собой дисциплину по выбору базовой части блока дисциплин подготовки студентов (Б1.В.ДВ.03.01).

#### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

#### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Сущность и содержание процессов маркетингового консультирования	Консалтинг и экономика. Маркетинговое консультирование как вид консультационной деятельности. Субъекты и объекты консультирования. Основные понятия консультирования. Основные типы консалтинга и методические подходы. Виды консалтинговых услуг (классификация ФЕАКО). Предпосылки к применению консультирования. Подходы к консультированию. Научные принципы и современные модели консультирования. История возникновения и развития мирового консалтинга. Становление отечественного консалтинга. Общие и специфические черты консалтинговых услуг. Своевременность обращения к консультанту. Функции консультирования. Принципы организации консалтингового сервиса. Основные этапы процесса консультирования. Основные области применения различных форм

№	Наименование раздела	Содержание раздела
		консультирования. Проблемные семинары, совещания, номинальные и рабочие группы, переговорные технологии. Постановка деятельности служб. Разработка методических материалов. Индивидуальное консультирование. Деловые игры. Бизнес-тренинги.
2	Взаимодействие субъектов маркетингового консультирования	Процесс выбора консультантов. Навыки консультанта, способствующие эффективному взаимоотношению с клиентом. Критерии профессионализма консультанта. Ответственность консультанта и основные принципы консультирования. Профессиональная этика в консультационной работе. Методы консультирования. Отчет консультанта. Результативность и эффективность консультирования. Решение о способе консультирования.
3	Маркетинговое консультирование проекта	Проекты консультирования. Аудит (ревизия) маркетинга. Современная концепция маркетинга в управлении проектами. Разработка маркетинговой стратегии проекта. Формирование концепции маркетинга проекта. Программа маркетинга проекта. Бюджет маркетинга проекта. Реализация маркетинга проекта. Управление маркетингом в рамках управления проектами.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий лекционного типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1: Сущность и содержание процессов маркетингового консультирования.

Тема 2: Взаимодействие субъектов маркетингового консультирования.

Тема 3: Маркетинговое консультирование проекта.

Рекомендуемая тематика практических занятий:

Тема 1: Сущность и содержание процессов маркетингового консультирования.

Дискуссия по заданиям:

Разработка программы использования форм консультирования

Тема 2: Взаимодействие субъектов маркетингового консультирования.

Дискуссия по заданиям:

Разработка плана взаимодействия субъектов маркетингового консультирования

Тема 3: Маркетинговое консультирование проекта.

Дискуссия по заданиям:

Разработка схемы аудита (ревизии) маркетинга на конкретной ситуации

Разработка предложений по оптимизации порядка и содержания маркетинговых действий предприятия

Разработка программы маркетингового консультирования на конкретном примере

Разработка алгоритма стратегического маркетингового управления взаимоотношениями маркетингового консультанта и заказчика (на конкретном примере)

Разработка маркетинговой стратегии проекта (на конкретном примере)

## Требования к самостоятельной работе студентов

Работа с лекционным материалом, предусматривает просмотр видео-роликов при дополнении презентационным материалом..

Выполнение домашнего задания по темам дисциплины, выдаются на практических занятиях.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

### Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

### Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое

обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Сущность и содержание процессов маркетингового консультирования.	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3	Опрос, индивидуальные и групповые задания
Взаимодействие субъектов маркетингового консультирования.	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3	Опрос, индивидуальные и групповые задания
Маркетинговое консультирование проекта.	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3	Опрос, индивидуальные и групповые задания

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:

По теме «Сущность и содержание процессов маркетингового консультирования»

Индивидуальные и групповые задания:

- Консалтинг и экономика.
- Маркетинговое консультирование как вид консультационной деятельности.
- Типы консалтинга и методические подходы к консультированию.
- Зарубежная практика в области маркетингового консультирования.
- Научные принципы и современные модели консультирования.
- История возникновения и развития мирового консалтинга.
- Становление отечественного консалтинга.
- Своевременность обращения к консультанту в меняющихся рыночных условиях.
- Принципы организации консалтингового сервиса.

По теме «Взаимодействие субъектов маркетингового консультирования»

Индивидуальные и групповые задания:

- Навыки консультанта, способствующие эффективному взаимоотношению с клиентом.
- Ответственность консультанта и основные принципы консультирования. Профессиональная этика в консультационной работе.
- Методы консультирования.
- Отчет консультанта.

По теме «Маркетинговое консультирование проекта»

Индивидуальные и групповые задания:

- Аудит (ревизия) маркетинга.
- Маркетинговое консультирование в торговых и производственных организациях, крупных предприятиях и малом бизнесе.
- Маркетинговый консалтинг в государственном секторе.
- Международное маркетинговое консультирование.
- Разработка маркетинговой стратегии проекта.
- Программа маркетинга проекта.
- Бюджет маркетинга проекта.
- Управление маркетингом в рамках управления проектами.
- Иностраные и отечественные компании консультационных услуг. Тенденции и перспективы российского рынка консультационных бизнес-услуг.
- Инновационные подходы к маркетинговому консультированию.
- Консалтинг и экономика.

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Предмет и объект маркетингового консультирования, его роль и назначение работе маркетолога
2. Консалтинг и экономика на современном этапе – проблемы и пути развития
3. Субъекты и объекты консультирования. Основные понятия консультирования
4. Основные типы консалтинга
5. Основные методические подходы к консультированию
6. Виды консалтинговых услуг (по классификация ФЕАКО)
7. Предпосылки к применению консультирования.
8. Подходы к консультированию
9. Научные принципы консультирования
10. Современные модели консультирования
11. История возникновения и развития мирового консалтинга. Становление отечественного консалтинга
12. Общие и специфические черты консалтинговых услуг. Своевременность обращения к консультанту
13. Функции консультирования
14. Принципы организации консалтингового сервиса
15. Содержание основных этапов процесса маркетингового консультирования
16. Основные формы консультирования и области их применения
17. Аспекты взаимодействия субъектов маркетингового консультирования
18. Критерии профессионализма консультанта.
19. Ответственность консультанта и основные принципы консультирования.
20. Профессиональная этика в консультационной работе
21. Методы консультирования



22. Отчет консультанта
23. Результативность и эффективность консультирования
24. Методы оценки маркетингового консультирования
25. Решение о способе консультирования
26. Проекты консультирования
27. Аудит (ревизия) маркетинга – назначение и содержание этапов
28. Поиск клиентов по Кросману
29. Алгоритмизация стратегического маркетингового управления взаимоотношениями маркетингового консультанта и заказчика
30. Маркетинговое консультирование в организациях различных направлений и уровней деятельности
31. Маркетинговый консалтинг в государственном секторе
32. Международное маркетинговое консультирование
33. Оценка эффективности маркетингового консультирования
34. Маркетинговое консультирование проекта
35. Развитие концептуальных подходов к процессу консультирования в маркетинге
36. Инновационные подходы к маркетинговому консультированию.
37. Интернет-консультирование.
38. Кризисное консультирование.
39. Этические особенности маркетингового консультирования
40. Перспективы развития маркетингового консультирования

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из	хорошо		71-85

	профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения			
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

### **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

#### **Основная литература**

1. Управление маркетингом: Учебник и практикум для бакалавров / Карпова С.В., Тюрин Д.В. - Москва : Дашков и К, 2017. - 366 с. ISBN 978-5-394-02790-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/937261>

#### **Дополнительная литература**

1. Гончарук, В. А. Маркетинговое консультирование / В.А. Гончарук. - М.: Дело, 2015.
2. Гарри, Левинсон Ассесмент организаций. Пошаговое руководство по эффективному консультированию / Левинсон Гарри. - М.: Институт прикладной психологии "Гуманитарный центр", 2019. - 974 с.
3. Деева. И. Стратегия маркетинга консультационных услуг // Маркетинг, 1999.
4. Сафронова Н.Б. Маркетинг консалтинговых услуг// Маркетинг, 1999.
5. Алешникова В.И. Использование услуг профессиональных консультантов. -М.: «Инфра - М », 1999. - 213 с.
6. Бирн Дж. Золотая лихорадка в сфере консалтинга // Бизнес уикенд, 1994. - № 8. ЛБ
7. Березин И. Рынок маркетинговых исследований и консалтинга: состояние, проблемы и перспективы, <http://bcimarketing.aha.ru>
8. Блюмин, А. М. Информационный консалтинг. Теория и практика консультирования / А.М. Блюмин. - М.: Дашков и Ко, 2017. - 364 с.
9. Боброва И., Зимин В. Консалтинг в стиле гольф. Стратегический маркетинг консалтинговых бизнес-услуг. – М.: Изд. «Вершина», 2005.
10. Вельтман М., Марше В.И., Посадский А.П. Консалтинг в России: Введение в профессиональные методы работы. Практическое пособие. - М.: Дело, 1998. - 248 с.
11. Джинстер П., Хасек Д. Анализ сильных и слабых сторон компании. Определение стратегических возможностей. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2003. – 368 с.
12. Дудченко, В. С. Абсолютный консультант, или секреты успешного консультирования / В.С. Дудченко. - М.: Кватро-Принт, 2018. - 240 с
13. Маринко Г.И. Управленческий консалтинг. Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2005.

14. МакЛеннан, Нигель Консультирование для менеджеров. Искусство понимать клиента: моногр. / Нигель МакЛеннан. - М.: Феникс, 2019. - 512 с.
15. Токмакова Н.О. “Основы управленческого консультирования”. - М.: МЭСИ, 2004 г.
16. Посадский А.П. Основы консалтинга. Пособие для преподавателей экономических и бизнес-дисциплин. – М: ГУ Высшая школа экономики, 1999.
17. Мик Коуп «7 основ консалтинга» Изд. «Петер» 2008.
18. Ольшевский А.С. Антикризисный PR и консалтинг. – СПб.: Питер, 2003, - 432 с.
19. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник/ Ф. П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2000,2001. - 247 с.
20. Чупрякова, А. Г. Коммерческая деятельность: учеб. пособие для вузов/ А. Г. Чупрякова; М-во образования и науки РФ, ГОУ ВПО Кемер. гос. ун-т. - Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2009.

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

#### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Маркетинговый анализ»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель:** Лукьянова Наталия Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент.  
Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурьжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «**Маркетинговый анализ**».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Маркетинговый анализ».

Цель дисциплины - освоение бакалаврами теоретических основ маркетингового анализа и применение полученных навыков в практической деятельности маркетолога.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
<p>ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем;</p>	<p>ОПК-2.1 Знание методологии, основных современных методических подходов, методов и моделей маркетингового анализа, особенностей их построения (в том числе с использованием современных информационных технологий) и практического использования в маркетинге                      ОПК-2.2 Разрабатывает на основе маркетинговой аналитики практически значимые управленческие решения                      ОПК-2.3 Применяет современные информационно-коммуникационные технологии, в том числе специализированные программные продукты для проведения маркетингового анализа и представления его результатов</p>	<p><b>Знать:</b> Методологию, основные современные методические подходы, методы и модели маркетингового анализа, особенности их построения (в том числе с использованием современных информационных технологий) и практического использования в маркетинге  <b>Уметь:</b> Разрабатывать на основе маркетинговой аналитики практически значимые управленческие решения  <b>Владеть:</b> современными информационно-коммуникационными технологиями, в том числе специализированными программными продуктами для проведения маркетингового анализа и представления его результатов</p>
<p>ПК-1 Способен осуществлять технологию проведения маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p>	<p>ПК-1.1 Проводит маркетинговый анализ рынков промышленных и потребительских товаров и услуг                      ПК-1.2 Осуществляет маркетинговый анализ внешней и внутренней среды фирмы                      ПК-1.3 Проводит маркетинговый анализ эффективности маркетинговой деятельности предприятия, инвестиций в</p>	<p><b>Знать:</b> Технологию маркетингового анализа  <b>Уметь:</b> Представлять результаты проведенного маркетингового анализа  <b>Владеть:</b> Техниками маркетингового анализа</p>



	маркетинг на основе современных методов маркетинговой аналитики	
--	---	--

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «**Маркетинговый анализ**» представляет собой дисциплину базовой (обязательной) части блока дисциплин подготовки студентов.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1.	Методология комплексного маркетингового анализа. Методические подходы, модели и методы маркетингового анализа	Направления комплексного маркетингового анализа: анализ макросреды, анализ микросреды предприятия, анализ комплекса маркетинга. Анализ информации о рынке, структуре и динамике спроса и предложения. Анализ информации о микросреде фирмы: о конкурентах, поставщиках, потребителях продукции и услуг. Анализ и прогноз объема продаж по каждому виду продукции (работ, услуг), а также товарной политики в целом. Анализ цен по каждому виду продукции (работ, услуг), а также ценовой политики в целом. Анализ каналов сбыта по каждому виду продукции (работ, услуг), а также сбытовой политики в

		<p>целом. Анализ системы маркетинговых коммуникаций по каждому направлению отдельно, а также коммуникационной политики в целом. Анализ эффективности инвестиций в маркетинг и маркетинговой деятельности. Анализ и прогноз прибыльности фирмы. Выработка на основе анализа предложений по стратегии развития фирмы. Представление результатов комплексного маркетингового анализа: обзор основных внутрифирменных документов, разрабатываемых по итогам проведения комплексного маркетингового анализа.</p> <p>Классификация методов маркетингового анализа: количественные методы (статистические и эконометрические, экономико-математические методы), качественные методы (методы группировок, сравнения, сегментирования, матричные модели, эвристические методы и др.). Базовые модели. Методические подходы</p>
2.	Анализ рынков промышленных и потребительских товаров и услуг.	<p>Обзор методов и моделей маркетингового анализа рынков промышленных и потребительских товаров и услуг. Анализ ситуации и прогноз развития основных рыночных показателей. Метод экспоненциального сглаживания. Анализ емкости рынка. Анализ спроса и предложения. Статистические методы анализа объемов продаж и спроса на товары и услуги. Эконометрические методы анализа факторов, влияющих на спрос и предложение. Методы сегментирования. Анализ рыночных сегментов. Сегментация рынков товаров промышленного назначения: двухступенчатый подход “макро-микро модель” Уинда и Кардозы”; Анализ рыночной конъюнктуры.</p>
3.	Анализ внешней среды фирмы	<p>Концепция анализа внешней среды фирмы: сущность, задачи, последовательность действий, практические результаты.</p> <p>Обзор методов и моделей маркетингового анализа внешней среды .</p> <p>Источники информации для стратегического анализа внешней среды фирмы. Методические подходы к оценке влияния факторов внешней среды на результаты деятельности фирмы. Методы и источники получения информации о конкурентах. Методы легендированных (засекреченных) опросов корпоративных потребителей и конкурентов. Приемы стимулирования респондентов к участию в аудите среды фирмы. Виды конкуренции, маркетинговые модели описания конкурентных рынков (модель пяти сил конкуренции Портера), анализ сил конкуренции в отрасли (коэффициенты концентрации рынка, индекс Герфиндаля-Хиршмана, метод семантического дифференциала для построения профиля рынка). Методы анализа конкурентов (количество и доли рынка, конкурентоспособности товара, конкурентоспособности фирм). Матричные методы оценки конкурентной позиции фирмы на рынке.</p> <p>Модели анализа поставщиков, анализа потребительского спроса и потребительских предпочтений (модель “продукт-рынок”, модель Розенберга, метод профилей – многомерный метод анализа, модели с идеальной точкой). Модель поведения</p>

		потребителя, корреляционно-регрессионная модель портрета потребителя, методы анализа клиентской базы) и другие.
4.	Анализ внутренней среды фирмы и эффективности маркетинговой деятельности предприятия, инвестиций в маркетинг.	<p>Концепция анализа внутренней среды фирмы: сущность, задачи, последовательность действий, практические результаты.</p> <p>Внутрифирменная информация, необходимая для проведения эффективного аудита маркетинга. Концепция аудита маркетинговой деятельности фирмы. Проблемно-целевой анализ действующей системы маркетинга.</p> <p>Анализ функциональных составляющих маркетинга и комплекса маркетинга:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Аналитической функции маркетинга (сбор и анализ информации).</li> <li>- Производственной функции маркетинга (ABC-анализ XYZ анализ ассортимента. Модель жизненного цикла товара. Анализ свойств продукции (услуги). Моделирование и прогнозирование потребительского спроса на продукцию (услугу) фирмы. Анализ конкурентоспособности продукции (услуги). Перспективы разработки новых продуктов).</li> <li>- Сбытовой функции маркетинга (Анализ системы распределения и товародвижения. Анализ эффективности каналов сбыта продукции (услуги).</li> <li>- Анализ системы ценообразования. Модель анализа ценообразования на товар (услугу). Модель расчета цены на товар (услугу).</li> <li>- Анализ системы продвижения, комплекса маркетинговых коммуникаций.</li> </ul> <p>Методические подходы к анализу эффективности маркетинга: количественные и качественные методы. Анализ эффективности рекламных кампаний.</p>

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1. Методология комплексного маркетингового анализа. Методические подходы, модели и методы маркетингового анализа

Комплексный маркетингового анализа: анализ макросреды, анализ микросреды предприятия, анализ комплекса маркетинга. Представление результатов комплексного маркетингового анализа: обзор основных внутрифирменных документов, разрабатываемых по итогам проведения комплексного маркетингового анализа. Классификация методов маркетингового анализа: количественные и качественные методы. Базовые модели. Методические подходы

Тема 2. Анализ рынков промышленных и потребительских товаров и услуг.

Обзор методов и моделей маркетингового анализа рынков промышленных и потребительских товаров и услуг. Анализ ситуации и прогноз развития основных рыночных показателей. Метод экспоненциального сглаживания. Анализ емкости рынка.

Анализ спроса и предложения. Статистические методы анализа объемов продаж и спроса на товары и услуги. Эконометрические методы анализа факторов, влияющих на спрос и предложение. Методы сегментирования. Анализ рыночных сегментов. Анализ рыночной конъюнктуры.

### Тема 3. Анализ внешней среды фирмы

Концепция анализа внешней среды фирмы: сущность, задачи, последовательность действий, практические результаты. Обзор методов и моделей маркетингового анализа внешней среды. Методические подходы к анализу влияния факторов внешней среды на результаты деятельности фирмы, маркетинговому анализу конкурентов, потребителей, поставщиков, контактных аудиторий.

Тема 4. Анализ внутренней среды фирмы и эффективности маркетинговой деятельности предприятия, инвестиций в маркетинг.

Концепция анализа внутренней среды фирмы: сущность, задачи, последовательность действий, практические результаты.

Внутрифирменная информация, необходимая для проведения эффективного аудита маркетинга. Концепция аудита маркетинговой деятельности фирмы. Проблемно-целевой анализ действующей системы маркетинга. Анализ функциональных составляющих маркетинга и комплекса маркетинга. Методические подходы к анализу эффективности маркетинга: количественные и качественные методы. Анализ эффективности рекламных кампаний.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1. Методология комплексного маркетингового анализа. Методические подходы, модели и методы маркетингового анализа

Контрольное тестирование по теме [lms-3.kantiana.ru](http://lms-3.kantiana.ru)

Тема 2. Анализ рынков промышленных и потребительских товаров и услуг.

- Маркетинговый анализ рыночных сегментов с использованием модели макро-микро сегментации Уинда и Кардозо.

- Маркетинговый анализ рыночных тенденций и конъюнктуры на основе метода экспоненциального сглаживания в среде пакета Statistica

- Расчетные задачи по теме

- Контрольное электронное тестирование на портале [lms-3.kantiana.ru](http://lms-3.kantiana.ru)

Тема 3. Анализ внешней среды фирмы

- Маркетинговый анализ конкурентных сил, деловой активности и потребительских настроений на рынках на основе индексного подхода.

- Маркетинговый анализ потребителей, поставщиков, конкурентов, контактных аудиторий на основе корреляционно-регрессионного моделирования их портретов в среде пакета Statistica

- Многофакторные регрессионные модели и эконометрические оценки их качества

- Расчетные задачи по теме

- Контрольное электронное тестирование на портале [lms-3.kantiana.ru](http://lms-3.kantiana.ru)

Тема 4. Анализ внутренней среды фирмы и эффективности маркетинговой деятельности предприятия, инвестиций в маркетинг.

- Маркетинговый анализ эффективности функционирования фирмы на основе моделирования ее работы как системы массового обслуживания в среде пакета Matlab

- Маркетинговый анализ спроса на продукцию (работы, услуги) фирмы и эффективности маркетинговых усилий на основе однофакторного дисперсионного анализа в среде пакета Statistica
- Контрольное электронное тестирование на портале lms-3.kantiana.ru

### Требования к самостоятельной работе студентов

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего выполнение заданий, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам:*

Тема 1. Методология комплексного маркетингового анализа. Методические подходы, модели и методы маркетингового анализа

Задание 1. Студентам предлагается ознакомиться с тематикой курсовых исследований, выбрать тему и согласовать ее с научным руководителем (предварительно следует выбрать объект курсового исследования, который также фиксируется в теме). Студенту предлагается систематизировать все доступные источники информации и составить список источников, который предстоит изучить по выбранной теме курсовой работы. Итогом выполнения задания является оформленное и подписанное у научного руководителя задание на выполнение курсовой работы, которое студент принимает к исполнению с даты его подписания

Задание 2. Студентам предлагается провести по дополнительной литературе и имеющимся библиотечным ресурсам и базам данных обзор мирового опыта и практики применения (на выбор студента) методов, моделей и методических подходов маркетингового анализа, таких как:

- Методов анализа рынков (структуры, конъюнктуры, емкости, однопараметрические и многопараметрические методы сегментирования, методы априорные, кластерные, гибкой и покомпонентной сегментации).
- Методов и моделей анализа среды фирмы (SWOT-анализ среды, PEST (STEP)-анализ среды, модель растущего рынка –матрица “продукт-рынок” (Ансоффа). Модель конкуренции (Портера) модель портфельного анализа (матрица БКГ ”рост рынка-доля рынка”), модель конкуренции (матрица GE и Мак Кинси ”привлекательность рынка-конкурентоспособность”). Модели анализа поставщиков, анализа потребительского спроса и потребительских предпочтений (модель “продукт-рынок, модель Розенберга, метод профилей – многомерный метод анализа”, модели с идеальной точкой, XYZ-анализ). Модель поведения потребителя, корреляционно-регрессионная модель портрета потребителя, методы анализа клиентской базы) и другие.
- Методов и моделей анализа комплекса маркетинга (Модели жизненного цикла товара, портфельный анализ продукции (матрица БКГ), ABC-анализ ассортимента, анализа ценообразования, цен конкурентов, эластичности, каналов сбыта, анализа комплекса средств рекламы, различных рекламных каналов, модели разработки рекламного бюджета, анализ комплекса маркетинговых коммуникаций) и другие.
- Методические подходы к анализу конкурентоспособности фирмы, продукта (услуги), маркетинговых стратегий.
- Методический подход к совместному анализу результатов аудита внешней и внутренней маркетинговой среды фирмы.

После самостоятельного изучения отечественных и зарубежных исследований, опубликованных в научных журналах или каталогах, например, в электронном каталоге публикаций научных исследований EBSCO, elibrary.ru и др. , студентам предлагается систематизировать прочитанный материал по выбранному методу (методике, модели)

маркетингового анализа в табличном виде. Результат исследования предлагается оформить в форме приложения к теоретической главе курсового исследования.

Задание 3. Обучающее тестирование по теме на портале [lms-3.kantiana.ru](https://lms-3.kantiana.ru). Студентам дается одна попытка тестирования по теме в любое удобное время, как подготовка к контрольному тестированию во время аудиторных занятий.

Тема 2. Анализ рынков промышленных и потребительских товаров и услуг.

Задание 1. Студентам предлагается провести маркетинговый анализ состояния и развития конкретного (по выбору студента) рынка промышленных или потребительских товаров и услуг изученными методами. Результат исследования предлагается оформить в виде раздела в курсовом исследовании.

Задание 2. Самостоятельное изучение по основной и дополнительной литературе методических подходов к анализу структуры совокупного спроса и совокупного предложения, анализ факторов, влияющих на совокупный спрос и совокупное предложение, анализ факторов, определяющих структуру совокупного спроса и предложения, характерных для отдельных рынков (потребительских).

Задание 3. Самостоятельное изучение по основной и дополнительной литературе методических подходов к анализу емкости рынков: определение и прогнозирование текущего рыночного спроса, метод цепочки коэффициентов, нормативный метод, расчет емкости рынка для товаров повседневного спроса, расчет емкости рынка для товаров длительного пользования. Определение доли рынка, метод Парфитта-Коллинза.

Задание 4. Самостоятельное изучение по основной и дополнительной литературе методических подходов к анализу рыночных сегментов. Практика применения однопараметрических и многопараметрических методов сегментирования, методов априорной, кластерной, гибкой и покомпонентной сегментации, метода группировок, многомерного статистического анализа. Сегментирование рынка с использованием самоорганизующихся карт Кохоннена (кластерный анализ). Сегментация рынков товаров промышленного назначения: многоступенчатый гнездовой подход Бенюма и Шапиро. Сегментация рынков товаров потребительского назначения: модель сегментации по выгодам Хейли Рассела, ситуационно-личностная модель Питера Диксона.

Задание 5. Самостоятельное изучение теоретического и контролирующего блоков индивидуального (лабораторного) исследования по теме на [lms-3.kantiana.ru](https://lms-3.kantiana.ru):

- Маркетинговый анализ рыночных тенденций и конъюнктуры на основе метода экспоненциального сглаживания в среде пакета Statistica

Задание 6. Обучающее тестирование по теме на портале [lms-3.kantiana.ru](https://lms-3.kantiana.ru). Студентам дается одна попытка тестирования по теме в любое удобное время, как подготовка к контрольному тестированию во время аудиторных занятий.

Тема 3. Анализ внешней среды фирмы

Задание 1. Студентам предлагается провести маркетинговый анализ внешней маркетинговой среды конкретной фирмы, функционирующей более трех лет на конкретном отраслевом рынке изученными методами. Результат исследования предлагается оформить в виде раздела в курсовом исследовании.

Задание 2. Самостоятельное изучение по основной и дополнительной литературе практики применения индекса Герфиндаля-Хиршмана, метода семантического дифференциала для построения профиля рынка. Методов анализа конкурентов (количество и доли рынка, конкурентоспособности товара, конкурентоспособности фирм). Матричных методов оценки конкурентной позиции фирмы на рынке (БКГ, Мак-Кинзи, конкуренции Портера и др.).

Задание 3. Самостоятельное изучение по основной и дополнительной литературе методических подходов к маркетинговому анализу поставщиков. Характеристика поставщиков ресурсов: количество, расположение, качество, эластичность спроса на

ресурсы, условия поставки. Критерии выбора поставщика. Методы анализа поставщиков (методики рейтинговых оценок, оптимизационные методы).

Задание 4. Самостоятельное изучение по основной и дополнительной литературе методических подходов к маркетинговому анализу посредников. Характеристика сбытовых посредников: количество, уровень качества, стоимость услуг, договорные обязательства. Критерии выбора сбытового посредника. Методические подходы к анализу сбытовых посредников.

Задание 5. Самостоятельное изучение по основной и дополнительной литературе методических подходов к маркетинговому анализу потребителей. Методы анализа потребительских предпочтений и потребителей (модель “продукт-рынок”, многомерный метод анализа, модель Розенберга, модель с идеальной точкой корреляционно-регрессионная модель портрета потребителя, характеристика потребителей на основе деревьев решений, классификация потребителей на основе дискриминантного анализа). Показатели потребительской ценности предложений. Методы контроля и оценки за лояльностью. Подходы к обоснованию программ повышения лояльности. Методы анализа клиентской базы.

Задание 6. Самостоятельное изучение по основной и дополнительной литературе методических подходов к маркетинговому анализу конкурентов. Методы и источники получения информации о конкурентах. Виды конкуренции, маркетинговые модели описания конкурентных рынков (модель пяти сил конкуренции Портера), анализ сил конкуренции в отрасли (коэффициенты концентрации рынка, индекс Герфиндаля-Хиршмана, метод семантического дифференциала для построения профиля рынка). Методы анализа конкурентов (количество и доли рынка, конкурентоспособности товара, конкурентоспособности фирм). Матричные методы оценки конкурентной позиции фирмы на рынке (БКГ, Мак-Кинзи, конкуренции Портера и др.).

Задание 7. Самостоятельное изучение теоретического и контролирующего блоков индивидуального (лабораторного) исследования по теме на [lms-3.kantiana.ru](http://lms-3.kantiana.ru):

- Маркетинговый анализ потребителей, поставщиков, конкурентов, контактных аудиторий на основе корреляционно-регрессионного моделирования их портретов в среде пакета Statistica

Задание 8. Обучающее тестирование по теме на портале [lms-3.kantiana.ru](http://lms-3.kantiana.ru). Студентам дается одна попытка тестирования по теме в любое удобное время, как подготовка к контрольному тестированию во время аудиторных занятий.

Тема 4. Анализ внутренней среды фирмы и эффективности маркетинговой деятельности предприятия, инвестиций в маркетинг.

Задание 1. Студентам предлагается провести маркетинговый анализ внутренней маркетинговой среды конкретной фирмы, функционирующей более трех лет на конкретном отраслевом рынке изученными методами. Результат исследования предлагается оформить в виде раздела в курсовом исследовании.

Задание 2. Студентам предлагается провести маркетинговый анализ эффективности маркетинговой деятельности конкретной фирмы, функционирующей более трех лет на конкретном отраслевом рынке изученными методами. Результат исследования предлагается оформить в виде раздела в курсовом исследовании.

Задание 3. Самостоятельное изучение по основной и дополнительной литературе практики анализа эффективности маркетинга: анализ динамики объемов продаж, функционально-стоимостной анализ, методы оценки эффективности маркетинга на основе методологии сбалансированной системы показателей и рейтинговой оценки, модели продуктивности маркетинга (Дюпона), нормативная и контекстуальная модели оценки маркетинговой деятельности, TQM и модели мировых премий в оценке результативности маркетинга.

Задание 4. Самостоятельное изучение теоретического и контролирующего блоков индивидуального (лабораторного) исследования по теме на [lms-3.kantiana.ru](http://lms-3.kantiana.ru):

- Маркетинговый анализ эффективности функционирования фирмы на основе моделирования ее работы как системы массового обслуживания в среде пакета Matlab
- Задание 5. Самостоятельное изучение теоретического и контролирующего блоков индивидуального (лабораторного) исследования по теме на [lms-3.kantiana.ru](http://lms-3.kantiana.ru):
- Маркетинговый анализ спроса на продукцию (работы, услуги) фирмы и эффективности маркетинговых усилий на основе однофакторного дисперсионного анализа в среде пакета Statistica

*Выполнение курсовой работы:*

В течение семестра студенты выполняют курсовую работу в индивидуальном или групповом (группами по 2 студента) формате. Основными задачами курсовой работы являются:

- закрепление теоретических знаний в области маркетингового анализа, а также по изученным в предыдущих дисциплинах маркетингового цикла;
- формирование навыков работы с научной, учебной литературой и источниками аналитической информации.
- овладение современными методами сбора, обработки и анализа маркетинговых данных; современными методиками расчета и анализа показателей, характеризующих маркетинговые процессы на микро- и макроуровне, в том числе и на базе современных информационных технологий;
- приобретение навыков выполнения самостоятельной исследовательской работы;

Курсовая работа выполняется студентом в соответствии с заданием и графиком с учетом методических рекомендаций. После согласования темы с научным руководителем, студенты получают задание на выполнение индивидуальной или групповой курсовой, работы шаблон которой доступен [lms-3.kantiana.ru](http://lms-3.kantiana.ru).

Объем курсовой работы может достигать 35-50 стр. Подготовка курсовой работы подразумевает самостоятельное изучение студентом не менее 10 литературных источников (монографий, научных статей и т.д.) по определённой теме, в том числе и не рассматриваемой подробно на лекции, систематизацию материала, краткое его изложение, сбор и подготовку статистических данных для анализа, проведение эконометрического анализа собранных данных, а также получение результатов и выводы по итогам проведенного исследования.

Работа должна быть графически и методически грамотно оформлена. При написании курсовой работы необходимо: а) отобрать учебную и научную литературу по вопросу исследования; б) составить план работы, в котором следует отразить: введение, в котором ставится цель и задачи исследования; историю и теорию вопроса (которая может являться составной частью введения или представлять самостоятельную главу); основную часть работы; заключение, в котором подводятся итоги исследования, а также освещается перспектива дальнейшего изучения проблемы, темы, вопроса; список литературы, Интернет-ресурсы, приложение (таблицы, рисунки и др.) в) курсовая работа должна быть преимущественно аналитического характера и включать расчетную часть, работы описательного характера по дисциплине не принимаются к защите. Оформленная в письменном виде курсовая работа сдается на проверку ведущему преподавателю в установленном порядке. В частности, электронный вариант работы прикрепляется в [lms-3.kantiana.ru](http://lms-3.kantiana.ru) в установленные дедлайном сроки для проверки оригинальности текста. Проверенная работа либо допускается к защите, либо возвращается студенту на доработку для устранения замечаний. Допущенная к защите работа возвращается студенту для подготовке к защите научному руководителю.

**Примерная тематика курсовых работ:**

1. Особенности маркетингового анализа промышленного рынка (на примере конкретного рынка по выбору студента)



2. Особенности маркетингового анализа рынка потребительских товаров (на примере конкретного рынка по выбору студента)
3. Особенности маркетингового анализа рынка услуг (на примере конкретного рынка по выбору студента)
4. Маркетинговый анализ рынка одежды и обуви (на примере конкретного региона)
5. Маркетинговый анализ рынка продуктов питания (на примере конкретного региона, территории)
6. Маркетинговый анализ рынка бытовой техники (на примере конкретного региона, территории)
7. Маркетинговый анализ рынка автомобилей (на примере конкретного региона)
8. Маркетинговый анализ рынка туристических услуг (на примере конкретного региона, территории)
9. Маркетинговый анализ рынка общественного питания (на примере конкретного региона)
10. Маркетинговый анализ рынка сферы гостеприимства (на примере конкретного региона, территории)
11. Маркетинговый анализ сельскохозяйственного рынка (на примере конкретного региона, территории)
12. Маркетинговый анализ рынка индустрии развлечений (на примере конкретного региона, территории)
13. Маркетинговый анализ рыночных сегментов (на примере конкретного рынка по выбору студента)
14. Маркетинговый анализ рынка транспортных услуг (на примере конкретного региона. Вид транспорта – по выбору студента)
15. Маркетинговый анализ рынка услуг связи (на примере конкретного региона, территории)
16. Маркетинговый анализ рынка строительных услуг (на примере конкретного региона, территории)
17. Маркетинговый анализ рынка недвижимости (на примере конкретного региона, территории)
18. Маркетинговый анализ рынка услуг здравоохранения (на примере конкретного региона, территории)
19. Маркетинговый анализ рынка образовательных услуг (на примере конкретного региона, территории)
20. Маркетинговый анализ внешней среды фирмы (на примере конкретной фирмы)
21. Комплексный маркетинговый анализ среды предприятия сферы обращения (на примере конкретной фирмы)
22. Комплексный маркетинговый анализ среды предприятия сферы услуг (на примере конкретной фирмы)
23. Комплексный маркетинговый анализ среды промышленного предприятия (на примере конкретной фирмы)
24. Комплексный маркетинговый анализ среды сельскохозяйственного предприятия (на примере конкретной фирмы)
25. Маркетинговый анализ конкурентов фирмы (на примере конкретной фирмы)
26. Маркетинговый анализ клиентов фирмы (на примере конкретной фирмы)
27. Маркетинговый анализ поставщиков фирмы (на примере конкретной фирмы)
28. Маркетинговый анализ спроса на продукцию (работы, услуги) фирмы (на примере конкретной фирмы)
29. Маркетинговый анализ рыночного предложения продукции (работ, услуг) (на примере конкретной продукции (работ, услуг) по выбору студента)
30. Анализ потребительских настроений на рынке (на примере конкретного рынка товаров или услуг)

31. Портрет потребителя продукции (работ, услуг) (на примере конкретной продукции (работ, услуг) по выбору студента)
32. Анализ деловой активности на рынке (на примере конкретного рынка товаров или услуг по выбору студента)
33. Маркетинговый анализ внутренней среды фирмы (на примере конкретной фирмы)
34. Маркетинговый анализ конкурентоспособности фирмы (на примере конкретной фирмы)
35. Маркетинговый анализ конкурентоспособности продукции (работ, услуг) фирмы (на примере конкретной фирмы)
36. Маркетинговый анализ маркетинговой политики фирмы (на примере конкретной фирмы)
37. Маркетинговый анализ маркетинговой стратегии фирмы (на примере конкретной фирмы)
38. Маркетинговый анализ эффективности маркетинговых усилий фирмы (на примере конкретной фирмы)
39. Маркетинговый анализ товарной политики фирмы (на примере конкретной фирмы)
40. Маркетинговый анализ сбытовой политики фирмы (на примере конкретной фирмы)
41. Маркетинговый анализ коммуникационной политики фирмы (на примере конкретной фирмы)
42. Маркетинговый анализ ценовой политики фирмы (на примере конкретной фирмы)

Тема курсовой работы также может быть индивидуально предложена студентом. Все формулировки тем курсовых работ согласуются с преподавателем. В некоторых темах студенту предлагается конкретизировать объект курсовой работы, самостоятельно выбрав конкретный рынок, регион (территорию) или конкретное предприятие.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## 7. Методические рекомендации по видам занятий

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Методология комплексного маркетингового анализа. Методические подходы, модели и методы маркетингового анализа	<i>ОПК-2</i> <i>ПК-1</i>	тестирование
Тема 2. Анализ рынков промышленных и потребительских товаров и услуг.	<i>ОПК-2</i> <i>ПК-1</i>	тестирование, решение задач, кейсов

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 3. Анализ внешней среды фирмы	ОПК-2 ПК-1	тестирование, решение задач
Тема 4. Анализ внутренней среды фирмы и эффективности маркетинговой деятельности предприятия, инвестиций в маркетинг.	ОПК-2 ПК-1	тестирование решение задач

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

*Типовые задания практических, контрольных работ и тестов:*

Тема 1. Методология комплексного маркетингового анализа. Методические подходы, модели и методы маркетингового анализа

Текст вопроса теста

Маркетинговый анализ – это:

Варианты ответов

наука об эффективности маркетинга  
функция управления маркетингом, реализуемая в виде деятельности, направленной на сбор и анализ маркетинговых данных  
маркетинговое исследование различных аспектов маркетинга  
методология маркетингового исследования  
нет верного ответа

Анализ комплекса маркетинга фирмы включает:

анализ товарной политики  
анализ ценовой политики  
анализ сбытовой политики  
анализ коммуникационной политики  
нет верного ответа

Какие методы маркетингового анализа относятся к группе матричных методов ?

XYZ-анализ  
матрица БКГ (BCG matrix)  
модель растущего рынка –матрица “продукт-рынок” (Ансоффа)  
SWOT-анализ  
нет верного ответа

Тема 2. Анализ рынков промышленных и потребительских товаров и услуг.

Текст вопроса теста

Варианты ответов

Какой метод сегментации рынка предусматривает двухуровневую (двухэтапную) сегментацию на макро и микро сегменты?

Метод Уинда и Кардозы  
Метод самоорганизующихся карт Кохоннена  
гнездовой подход Бенюма и Шапиро  
модель сегментации по выгодам Хейли Рассела  
нет правильного ответа

При краткосрочном прогнозировании маркетинговых процессов с ярко выраженной тенденцией к росту следует использовать модели:

Базовую модель Брауна  
Модифицированный метод Брауна - Хольта  
Аналитическое выравнивание по тренду  
Метод Бокса-Дженкинса  
нет правильного ответа

Для решения задачи методом однофакторного дисперсионного анализа требуется, чтобы:

признак-результат (зависимая переменная) измерялся в номинальной шкале  
признак-фактор (независимая переменная) измерялся в метрической шкале  
результат измерялся в метрической шкале, а фактор измерялся в номинальной шкале  
результат и фактор могут измеряться как в метрической, так и в номинальной шкалах  
нет правильного ответа

Задача 1 . Определить емкость рынка молочной продукции в Калининградской области. На основе данных по производству молока и молочной продукции в Калининградской области за последние 10 лет, потребления молока в регионе на душу населения, импорту молочной продукции в регион, численность населения региона, медицински обоснованные нормы потребления молока и молочной продукции. В качестве источника данных можно использовать Центральную базу данных Росстата: [www.gks.ru](http://www.gks.ru), Калининградстата и нормативные источники

Задача 2. Маркетинговый анализ рыночных тенденций и конъюнктуры на основе метода экспоненциального сглаживания

Примените статистический метод “экспоненциального сглаживания” для маркетингового анализа и прогнозирования рыночных тенденций на рынке электроэнергетики Калининградской области. Сделайте прогноз на январь 2022 года. Проверьте точность построенного прогноза по официальным данным. В качестве базы для исследования предлагается использовать данные о работе ОАО “Калининградская генерирующая компания” за 2018-2021 годы. Исходные данные к работе:

Таблица. Полезный отпуск электроэнергии в целом по ОАО «Калининградская генерирующая компания», кВтч

ГОД	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
2018	9177791	7509018	7433846	2462705	301055	266164	155622	209763	329355	484646	6143727	8920630
2019	11874268	9402026	5863891	27774	256545	232640	150731	196046	386459	506238	544869	10693773
2020	8258532	8422722	8422722	3646416	230794	229962	154359	210796	302998	1398207	6721965	8076956
2021	9378464	8338343	7741505	3010415	182267	30675	117805	196392	231836	1398253	163164	7867171

Решите вышеизложенную задачу в среде пакета STATISTICA, представьте результаты в форме аналитического отчета и краткой презентации

Тема 3. Анализ внешней среды фирмы

Текст вопроса теста

Варианты ответов

Перечислите матричные методы оценки конкурентной позиции фирмы на рынке:

БКГ  
Мак-Кинзи  
SWOT-анализ  
модель межотраслевого баланса  
нет правильного ответа

Перечислите методы, используемые для анализа потребительских предпочтений и потребителей:

корреляционно-регрессионная модель портрета потребителя  
кластерный анализ  
SWOT-анализ  
PEST (STEP)- анализ  
нет правильного ответа

Исследователь получил данные (показатели деятельности) за 20XX год по торговым сетям г.Москвы: от первой независимой консалтинговой компании данные по 150 предприятиям, а от второй независимой консалтинговой компании – данные по 25000 предприятиям. Какое условие применения регрессионных моделей для прогнозирования необходимо проверить?

чтобы малые предприятия находились в одинаковых условиях  
чтобы показатели были рассчитаны консалтинговыми компаниями по одинаковым методикам  
чтобы показатели были получены на одинаковую дату 20XX года  
нет правильного ответа

Каким образом можно закодировать фиктивную переменную: ответ “Да-Нет”?

ответ “Да” – 10 ответ ” Нет” – 20  
ответ “Да” – 1 ответ ” Нет” – 0  
ответ “Да” – 0 ответ ” Нет” – 1  
нет правильного ответа

Задача.

На рынке сетевого ритейла региона действуют 10 фирм.

Доля фирмы 1 составляет 25%, фирмы 2 – 14%, фирмы 3, 4, 5, – по 7%, фирм 6, 7, 8, 9, 10 – по 3%

Требуется рассчитать индекс Херфиндаля-Хиршмана для этих 10 фирм.

Если фирмы 2 и 3 решат объединиться, должны ли государственные органы позволить им объединиться? Слияние разрешается, если индекс не превысит 1800.

Задача.

Рассчитайте индекс деловой активности в строительной отрасли региона по результатам опроса девяти экспертов:

Оценка изменения	Эксперт (представитель строительной организации)								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
I <sub>1</sub> Численность занятых	+	+	+	+	+	+	+	+	+
I <sub>2</sub> Обеспеченность организации заказами	=	=	=	=	=	+	+	=	=
I <sub>3</sub> Число заключенных договоров (портфель заказов)	=	=	+	=	=	+	+	=	=
I <sub>4</sub> Объем выполненных работ (физический)	=	+	=	+	+	+	+	=	+
I <sub>5.1</sub> - цены на строительные материалы;	=	-	-	-	=	-	-	=	=
I <sub>5.2</sub> - цены на строительно-монтажные работы;	=	=	+	=	+	=	+	=	=
I <sub>5.3</sub> - цены на оборудование.	=	=	=	=	=	=	-	=	=
I <sub>6.1</sub> Собственные финансовые средства	+	=	-	+	=	=	=	-	+
I <sub>6.2</sub> Кредитные и заемные средства	+	=	+	=	=	+	+	=	+

Расчет проведите на основе частных диффузионных индексов

$$PM_{\text{строительство}} = a_1 * I_1 + a_2 * I_2 + a_3 * I_3 + a_4 * I_4 + a_5 * I_5 + a_6 * I_6,$$

где  $a_i$  – весовые коэффициенты (таблица 1), значения, которых получены экспертным путем с использованием методики оценки согласованности мнений экспертов,

$I_1$  - изменения численности занятых в текущем периоде по сравнению с предыдущим периодом (таблица 2)

$I_2$  - изменения числа заключенных договоров (портфель заказов) в текущем периоде по сравнению с предыдущим периодом (таблица 2)

$I_3$  - изменения обеспеченности организации заказами в текущем периоде по сравнению с предыдущим периодом (таблица 2)

$I_4$  - изменения объема выполненных работ (физический) в текущем периоде по сравнению с предыдущим периодом (таблица 2)

$I_5$  - изменения цен в текущем периоде по сравнению с предыдущим периодом (таблица 2)

$I_6$  - изменения обеспеченность финансовыми ресурсами в текущем периоде по сравнению с предыдущим периодом (таблица 2)

<b>Таблица 1 –Весовые коэффициенты <math>a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6</math> для расчета Индекса РМСтроительство (согласованное мнение экспертов)</b>		
Показатель	Обозначение	Вес показателя в индексе РМСтроительство
1. Численность занятых	<b><math>a_1</math></b>	0,1
2. Число заключенных договоров (портфель заказов)	<b><math>a_2</math></b>	0,1
3. Обеспеченность Вашей организации заказами	<b><math>a_3</math></b>	0,1
4. Объем выполненных работ (физический)	<b><math>a_4</math></b>	0,3
5. Цены	<b><math>a_5</math></b>	0,2
6. Обеспеченность финансовыми ресурсами	<b><math>a_6</math></b>	0,2
Сумма весов	X	1

<b>Таблица 3 - Весовые коэффициенты по диффузионному индексу цен (согласованное мнение экспертов)</b>	
Цены	Вес показателя в диффузионном индексе Цены
на строительные материалы	0,5
на строительномонтажные работы	0,3
на оборудование	0,2
Сумма весов	1



**Таблица 4 - Весовые коэффициенты по диффузионному индексу финансовые ресурсы (согласованное мнение экспертов)**

Финансовые ресурсы	Вес показателя в диффузионном индексе Финансовые ресурсы
Собственные финансовые средства;	0,4
Кредитные и заемные средства	0,6
Сумма весов	1

По результатам расчетов сделайте выводы.

Справочно:

При кодировании данных экспертного опроса использовалась шкала

Ухудшение	Без изменений	Улучшение
-	=	+

Задача. Маркетинговый анализ потребителей, поставщиков, конкурентов, контактных аудиторий на основе корреляционно-регрессионного моделирования их портретов. Используя данные анкетирования 120 покупателей магазина одной из торговых сетей г.Калининграда, требуется построить девятифакторную линейную регрессионную модель потребителя с фиктивными переменными.

Исходные данные для моделирования: зависимость величины среднего чека (Y) от возраста покупателя (X1); его пола (X2); состоит ли покупатель в браке или нет (X3); близости расположения магазина (X4); душевого дохода семьи (X5); размера семьи (X6); регулярности покупок (X7), уровня цен (X8); эффективности рекламной политики магазина (X9). Введем фиктивные переменные согласно обозначениям таблицы 1. Данные для моделирования представлены в таблице 2.

Необходимо дать смысловую интерпретацию полученной модели потребителя. На базе модели требуется спрогнозировать размер чека для холостого мужчины 30 лет с уровнем дохода 45000 рублей в месяц, регулярно посещающего магазин, проживающего в шаговой доступности и следящего за акциями и сформулировать маркетинговые мероприятия по увеличению среднего чека данной категории покупателей.

Источник данных: исследование потребителей магазина Сити торговой сети г.Калининграда

Таблица 1. Показатели для моделирования

Обозначение показателя в модели	Наименование	Единицы измерения
X <sub>1</sub>	Возраст	Количество лет
X <sub>2</sub>	Пол	1-женщина, 0-мужчина
X <sub>3</sub>	Брак	1-состоит, 0-иначе
X <sub>4</sub>	Причина обращения	1-близость к дому, 0-иначе
X <sub>5</sub>	Душевой доход семьи (мес.)	Денежные единицы, руб.
X <sub>6</sub>	Размер семьи	Кол-во людей в семье
X <sub>7</sub>	Делает ли клиент покупки часто	1-постоянно, 0-иначе

$X_8$	Причина обращения	1-низкие цены, 0-иначе
$X_9$	Причина обращения	1-реклама, 0-иначе
$Y$	Средний чек	Денежные единицы, руб.

Таблица 2. Исходные данные к работе

Клиенты	$Y$	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$X_5$	$X_6$	$X_7$	$X_8$	$X_9$
1	1100	38	1	1	1	10000	4	1	1	0
2	800	23	1	0	0	12000	2	1	1	0
3	1200	29	0	0	1	20000	1	1	0	0
4	1500	42	0	1	1	13300	3	1	1	0
5	500	19	0	0	0	12000	1	0	0	0
120	1400	27	0	1	1	20000	2	1	1	0

Решите вышеизложенную задачу в среде пакета STATISTICA, представьте результаты в форме аналитического отчета и краткой презентации

Тема 4. Анализ внутренней среды фирмы и эффективности маркетинговой деятельности предприятия, инвестиций в маркетинг.

Текст вопроса теста  
К методам маркетингового анализа внутренней среды фирмы относятся:

Варианты ответов  
АВС-анализ  
Теория массового обслуживания  
Проблемно-целевой анализ  
Имитационное моделирование

Какие из перечисленных методов и моделей используют для маркетингового анализа эффективности деятельности фирмы?

модель "Воронка продаж"  
модель "Жизненный цикл товара (услуги)"  
имитационное моделирование  
теория массового обслуживания  
АВС-анализ

Какие показатели можно использовать для оценки эффективности маркетинга?

срок окупаемости  
NPV – чистая приведенная стоимость  
IRR – внутренняя норма доходности  
CLTV – пожизненная ценность клиента  
нет правильного ответа

Задача. На основе предложенных данных по ассортименту предприятия розничной торговли строительными материалами (по месяцам за два последних года) провести методом АВС-анализа, исследование наиболее и наименее перспективных товарных групп в соответствии с методикой метода. Анализ следует провести не менее чем за два временных периода (месяца, квартала, года), период можно корректировать в большую сторону, если это необходимо для повышения достоверности результата. Обосновать полученные результаты. уточнить результаты АВС-анализа с помощью XYZ-анализа,

получив распределение номенклатуры товаров, по степени оборачиваемости. Так в группу X — попадают товары, характеризующиеся стабильным потреблением и достаточно высокими возможностями прогнозирования. Группу Y — составляют товары, с известными сезонными колебаниями, ну и в группу Z — попадают товары, с нерегулярным потреблением, без ярко выраженных сезонных или других тенденций и также характеризующиеся слабой точностью прогнозирования. Сформулировать предложения по совершенствованию товарного ассортимента и сформулировать положения товарной политики компании. Обосновать полученные выводы. Все таблицы и расчеты должны быть представлены в отчете. В конце отчета представить список использованных источников.

Задача. Маркетинговый анализ эффективности функционирования фирмы на основе моделирования ее работы как системы массового обслуживания ”.

В мужском зале салона-парикмахерской работает 3 мужских мастера. Производительность труда мужского мастера составляет в среднем 3 клиента в час. В среднем в салон приходит 10 мужчин в час. В зале имеется три кресла для ожидания в очереди. Средний чек составляет 370 рублей. Издержки работы одного мастера составляют в среднем 500 рублей в час.

Смоделируйте работу мужского зала салона-парикмахерской как многоканальной системы массового обслуживания с ограниченной очередью в среде пакета в MATLAB™ .

Проанализируйте значения стационарных вероятностей моделируемой СМО и показателей эффективности работы салона для уточнения возможных маркетинговых путей повышения эффективности его работы .

Задача. На основе представленных статистических данных проведенной маркетинговой Интернет-кампании по продвижению продукции предприятия на национальном рынке, разработайте систему оценки эффективности кампании и дайте ее количественную оценку.

Задача. Маркетинговый анализ спроса на продукцию (работы, услуги) фирмы и эффективности маркетинговых усилий на основе однофакторного дисперсионного анализа.”

По имеющимся данным маркетингового отдела сети продуктовых магазинов, установите существенно ли влияние величину покупки клиента (признак-результат, характеризующий спрос) форма проведения акции (признак-фактор, влияющий на спрос) с вероятностью 95%. Список из 100 клиентов, попавших в выборку по каждому варианту акции, был составлен маркетологом торговой организации случайным образом.

Маркетинговый анализ проведите методом однофакторного дисперсионного анализа. Сделайте вывод о том, одинакова ли эффективность воздействия на клиентов всех четырех форм проведения акции или нет, в последнем случае, определите, какая форма проведения акции наиболее эффективна.

Исходные данные к работе

№ п/п	Размер чека при акции №1 (акционные товары – молочные продукты питания), рублей	Размер чека при акции №2 (акционные товары – хлебо-булочные и кондитерские изделия), рублей	Размер чека при акции №3 (акционные товары – мясо и мясные изделия), рублей	Размер чека при акции №4 (акционные товары – фрукты и овощи), рублей
1.	678	237	780	230
2.	900	567	340	670
3.	450	890	245	800
4.	145	300	172	345
5.	678	456	679	560
6.	890	1457	800	580
7.	760	324	1259	670

8.	670	678	1580	1250
9.	1250	900	400	800
10.	800	450	3120	500
11.	245	345	2080	590
12.	122	234	3049	690
13.	679	145	2845	670
	...	...	...	...
99	1220	1250	3120	500
100	245	800	2080	590

Решите вышеизложенную задачу в среде пакета STATISTICA, представьте результаты в форме аналитического отчета и краткой презентации

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

*Примерный перечень вопросов к зачету с оценкой:*

1. Методология комплексного анализа маркетинговой деятельности.
2. Этапы комплексного маркетингового анализа. Анализ информации о рынке, структуре и динамике спроса: сущность, задачи, последовательность действий, практические результаты.
3. Этапы комплексного маркетингового анализа. Анализ информации о деятельности фирмы: сущность, задачи, последовательность действий, практические результаты.
4. Этапы комплексного маркетингового анализа. Анализ и прогноз объема продаж по каждому виду продукции: сущность, задачи, последовательность действий, практические результаты.
5. Этапы комплексного маркетингового анализа. Анализ эффективности инвестиций в маркетинг и маркетинговой деятельности: сущность, задачи, последовательность действий, практические результаты.
6. Этапы комплексного маркетингового анализа. Анализ и прогноз прибыльности фирмы: сущность, задачи, последовательность действий, практические результаты.
7. Этапы комплексного маркетингового анализа. Выработка на основе анализа предложений по стратегии фирмы: сущность, задачи, последовательность действий, практические результаты.
8. Этапы комплексного маркетингового анализа. Представление результатов комплексного маркетингового анализа: сущность, задачи, последовательность действий, практические результаты.
9. Основные внутрифирменные документы, разрабатываемые по итогам проведения комплексного маркетингового анализа.
10. Классификация методов маркетингового анализа. Метод группировок, метод сравнения в маркетинговом анализе, статистические и эконометрические методы.
11. Классификация методов маркетингового анализа. Факторный анализ, экспертные методы в маркетинговом анализе.
12. Классификация методов маркетингового анализа. Методы анализа среды (SWOT-анализ, SNW-анализ сильных, нейтральных и слабых сторон фирмы, PEST (STEP)- анализ).
13. Классификация методов маркетингового анализа. ABC-анализ ассортимента, Методы портфельного анализа (матрица БКГ "рост-доля рынка, матрица Мак Кинси "привлекательность, конкурентоспособность").
14. Методы маркетингового анализа рынков (анализ результатов качественных исследований – фокус-группы и глубинного интервью).
15. Методические подходы к анализу конкурентоспособности фирмы, продукта (услуги).
16. Моделирование в анализе маркетинговой деятельности. Классификация моделей

анализа маркетинга.

17. Методический подход к совместному анализу результатов аудита внешней и внутренней среды маркетинга фирмы.
18. Сравнительная характеристика количественных и качественных методов маркетингового анализа.
19. Особенности анализа информации о рынках промышленных и потребительских товаров и услуг, структуре рынков.
20. Анализ динамики производства товаров (услуг) и потребительского спроса на рынках.
21. Оценка потенциальной емкости рынка.
22. Системный анализ потенциала производства на рынках промышленных и потребительских товаров и услуг.
23. Прогнозирование объемов продаж товаров и услуг промышленного назначения, товаров и услуг населению.
24. Прогнозирование спроса на товары и услуги промышленного назначения, на товары и услуги населению.
25. Анализ рыночных сегментов рынков промышленных товаров, потребительских товаров, сегментов рынков услуг.
26. Анализ и прогноз динамики рынков методами статистического анализа и прогнозирования в среде пакета Excel
27. Моделирование потребительского спроса эконометрическими методами в среде пакета Statistica
28. Концепция анализа внешней среды фирмы: сущность, задачи, последовательность действий, практические результаты.
29. Методы анализа внешней среды фирмы (экспертные методы, стратегические методы анализа среды, особенности применения).
30. Источники информации для стратегического анализа внешней среды фирмы.
31. Методические подходы к оценке влияния факторов внешней среды на результаты деятельности фирмы.
32. Методические подходы к анализу рисков.
33. Методы и источники получения информации о конкурентах, о поставщиках, о потребителях.
34. Методы легендированных (засекреченных) опросов корпоративных потребителей и конкурентов.
35. Приемы стимулирования респондентов к участию в аудите среды фирмы.
36. Анализ конкурентоспособности производителей продукции (услуг).
37. Анализ стратегий конкурентов.
38. Моделирование портрета потребителя.
39. Анализ уровня лояльности потребителей.
40. Выявление неудовлетворенного покупательского спроса.
41. Методические подходы к оценке и выбору поставщиков.
42. Концепция анализа внутренней среды фирмы: сущность, задачи, последовательность действий, практические результаты.
43. Внутрифирменная информация, необходимая для проведения эффективного аудита маркетинга.
44. Методы анализа внутренней среды (экспертные методы, SWOT и SNW-анализ сильных, нейтральных и слабых сторон фирмы, портфельный анализ, функционально-стоимостной анализ, факторный анализ).
45. Оценка устойчивости и рыночного потенциала компании; целей и ресурсов предприятия.
46. Анализ действующей маркетинговой стратегии фирмы.
47. Анализ действующей организационной схемы управления маркетингом.

48. Проблемно-целевой анализ действующей системы маркетинга.
49. Анализ функциональных составляющих маркетинга (аналитической функции маркетинга (сбор и анализ информации) производственной функции маркетинга (ABC-анализ ассортимента, Модель жизненного цикла товара, Анализ свойств продукции (услуги)).
50. Анализ функциональных составляющих маркетинга: производственной функции маркетинга (Моделирование и прогнозирование потребительского спроса на продукцию (услугу) фирмы. Анализ конкурентоспособности продукции (услуги). Перспективы разработки новых продуктов)
51. Анализ функциональных составляющих маркетинга: сбытовой функции маркетинга (Анализ системы распределения и товародвижения. Анализ эффективности каналов сбыта продукции (услуги)).
52. Анализ функциональных составляющих маркетинга: функции ценообразования (Анализ системы ценообразования. Модель анализа ценообразования на товар (услугу). Модель расчета цены на товар (услугу)).
53. Анализ функциональных составляющих маркетинга: функции продвижения (Анализ системы продвижения. Анализ комплекса маркетинговых коммуникаций).
54. Основные методы аудита управления продажами
55. Анализ уровня обслуживания потребителей
56. Количественные и качественные методы анализа эффективности маркетинговой деятельности предприятия и рекламы. Статистические методы. Методы финансово-экономического анализа.
57. Количественные и качественные методы анализа эффективности маркетинговой деятельности предприятия и рекламы. Методы инвестиционного анализа.. Методы экспертные методы. Опросные методы.
58. Показатели эффективности маркетинговой деятельности предприятия.
59. Подходы к оценке эффективности различных рекламных каналов (наружной рекламы, транзитной рекламы, на радио, телевидении, в печатных СМИ, сувенирной рекламы).
60. Подходы к оценке эффективности различных рекламных каналов (Интернет-рекламы: медийной, контекстной, рекламы в социальных сетях, поискового продвижения и др).
61. Система показателей рентабельности инвестиций в маркетинг.
62. Процедура измерения результатов. Ошибки измерения.
63. Управление рентабельностью инвестиций в маркетинг на уровне фирмы.
64. Управление рентабельностью инвестиций в маркетинг на уровне потребителя продукции (услуг) фирмы.
65. Управление рентабельностью инвестиций в маркетинг на уровне маркетинговой кампании.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i>	отлично	зачтено	90-100

		Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий			
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо	зачтено	70-89
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно	зачтено	50-69
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 50

**Итоговый рейтинг** по дисциплине определяется как среднее арифметическое взвешенное оценок текущего и промежуточного контроля с учетом весовых коэффициентов.

**Весовые коэффициенты для итогового рейтинга по дисциплине (зачет с оценкой)**

вес	Тестирование	Решение задач и контролируемая самостоятельная работа	Промежуточный контроль (зачет)
	0,2	0,3	0,5

На основе итогового рейтинга студент получает оценку «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

**9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### **Основная литература**

1. Казакова, Н. А. Маркетинговый анализ : учебное пособие / Н.А. Казакова. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 240 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — [www.dx.doi.org/10.12737/851](http://www.dx.doi.org/10.12737/851). - ISBN 978-5-16-005220-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1074062>
2. Рыжикова, Т. Н. Аналитический маркетинг: что должен знать маркетинговый аналитик. учебное пособие / Т. Н. Рыжикова. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 288 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-005383-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1853098>

### **Дополнительная учебная литература**

1. Лукьянова, Н. Ю. Маркетинговое прогнозирование: учеб. для бакалавров/ Н. Ю. Лукьянова; Балт. федер. ун-т им. И. Канта. - Казань: Бук, 2017. - 191 с.
2. Маркетинговый анализ: инструментарий и кейсы : учебное пособие / под ред. Л. С. Латышовой. - 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 142 с. - ISBN 978-5-394-04173-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232040>
3. Афанасьев В. Н., Юзбашев М. М. Анализ временных рядов и прогнозирование учеб. для вузов/ В. Н. Афанасьев, М. М. Юзбашев. - [2-е изд., перераб. и доп.]. - М.: Финансы и статистика: ИНФРА-М, 2012. – 317 с.
4. Галицкий, Е. Б. Маркетинговые исследования: учеб. для магистров/ Е. Б. Галицкий, Е. Г. Галицкая; Высш. шк. экономики, Нац. исслед. ун-т. - Москва: Юрайт, 2014. - 570 с.
5. Афонин, В. В. Моделирование систем: учеб.-практ. пособие для вузов/ В. В. Афонин, С. А. Федосин. - М.: БИНОМ. Лаб. знаний: Интернет-Ун-т Информ. Технологий, 2019. - 231 с.: рис.. - (Основы информационных технологий). - Библиогр.: с. 230-231 (21 назв.). - ISBN 978-5-9963-0352-6: Имеются экземпляры в отделах: всего 2: ч.з.N3(1), НА(1)
6. Белер, Г. Методы исследования рынка/ Геймо Белер; [пер. с нем. В. М. Бирюкова и С. С. Димитрова, науч. ред. О. С. Абрамовой]. - Харьков: Гуманитар. Центр, 2013. - 294, [1] с.
7. Литвак Б.Г. Экспертные технологии в управлении. / Б. Г. Литвак; Акад. нар. хоз-ва при правительстве РФ. - М.: Дело, 2004. - 399 с.
8. Ойнер, О. К. Управление результативностью маркетинга: учеб. для магистров : для вузов/ О. К. Ойнер; Высш. шк. экономики, Нац. исслед. ун-т. - М.: Юрайт, 2015. - 343 с.

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)



## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

*специализированное ПО:*

Программа Microsoft Word

Программа Microsoft Excel

Программа STATISTICA

Программа MatLab

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Маркетинговые исследования»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## **Лист согласования**

**Составитель:** Щербинина Л.Ю., к.э.н., доцент кафедры экономика и менеджмент  
Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института  
экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурьжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Маркетинговые исследования».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Маркетинговые исследования».

Цель дисциплины формирование знаний, умений и навыков разработки, планирования и проведения маркетингового исследования.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем;	ОПК-2.1 Знание методов сбора первичной и вторичной информации, методов формирования выборочного исследования, методов подготовки и анализа данных для решения управленческой проблемы ОПК-2.2 Применение принципов и научных методов планирования и проведения маркетингового исследования ОПК-2.3 Осуществление работы с заказчиком при разработке и проведении маркетингового исследования, начиная от разработки ТЗ до формирования отчета	<b>Знать:</b> – теоретические основы планирования и проведения маркетингового исследования; – методы диагностики управленческих проблем, формулировки задач маркетингового исследования; – методы сбора информации; – методы подготовки информации к анализу; – методы анализа маркетинговой информации; <b>Уметь:</b> -разрабатывать техническое задание на проведение маркетингового исследования; - осуществлять подготовку и реализацию проекта маркетингового исследования на практике; - уметь осуществлять сбор, обработку и анализ информации для решения задачи маркетингового исследования <b>Владеть:</b> - навыками разработки технического задания на проведение маркетингового исследования; -навыками проведения полевого и кабинетного маркетингового исследования. - навыками сбора, подготовки и анализа информации.
ПК-1 Способен осуществлять технологию проведения маркетингового	ПК-1.1 Использует методологии разработки и проведения маркетингового исследования ПК-1.2 Организует все этапы	<b>Знать:</b> – теоретические основы планирования и проведения маркетингового исследования; – методы сбора первичной

<p>исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p>	<p>маркетингового исследования ПК-1.3 Осуществляет планирование и проведение маркетингового исследования на конкретном рынке</p>	<p>информации; – принципы и научные подходы к разработке форм сбора информации; – научные основы проведения выборочных маркетинговых исследований; – методы подготовки и анализа информации, разработки практических рекомендаций. <b>Уметь:</b> - разрабатывать ТЗ на проведение маркетингового исследования; - разрабатывать шкалы, анкету, другие формы сбора первичной информации в рамках маркетингового исследования; - проводить сбор, подготовку и анализ информации; - разрабатывать отчет по итогам проведения маркетингового исследования. <b>Владеть:</b> - навыками разработки технического задания на проведение маркетингового исследования; - навыками проведения полевого и кабинетного маркетингового исследования; - навыками подготовки и анализа данных, собранных в ходе маркетингового исследования.</p>
<p>ОПК-6 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.</p>	<p>ОПК-6.1 Знание методов и современных алгоритмов обработки и анализа данных ОПК-6.2 Подбор необходимых информационных технологий для решения конкретных задач маркетингового исследования ОПК-6.3 Работа в программе SPSS- STATISTICA.</p>	<p><b>Знать:</b> – теоретические основы планирования и проведения маркетингового исследования; – методы диагностики управленческих проблем, формулировки задач маркетингового исследования; – методы сбора информации; – методы подготовки информации к анализу; – методы анализа маркетинговой информации; <b>Уметь:</b> -разрабатывать техническое задание на проведение маркетингового исследования; - осуществлять подготовку и реализацию проекта</p>

		<p>маркетингового исследования на практике;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- уметь осуществлять сбор, обработку и анализ информации для решения задачи маркетингового исследования</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками разработки технического задания на проведение маркетингового исследования;</li> <li>- навыками проведения полевого и кабинетного маркетингового исследования.</li> <li>- навыками сбора, подготовки и анализа информации.</li> </ul>
--	--	---

### **3. Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Маркетинговые исследования» представляет собой дисциплину Б1.О.13 части блока дисциплин подготовки студентов.

### **4. Виды учебной работы по дисциплине.**

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### **5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)**

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым

образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
1.	Теоретические основы планирования маркетингового исследования.	Понятие и функции маркетингового исследования. Виды исследований. Поисковое и итоговое исследование. Этапы маркетингового исследования. Формулировка проблемы маркетингового исследования. Определение подхода к решению проблемы: формулировка рабочих гипотез, поисковых вопросов, определение теоретической модели исследования.
2	Качественные и количественные методы сбора информации.	Качественное маркетинговое исследование и его характеристика. Метод фокус-группы: сущность, этапы планирования. Метод глубинного интервью. Проекционные методы. Опрос как метод сбора информации: сущность, виды, область применения. Наблюдение: сущность, виды, область применения. Эксперимент как метод сбора информации в казуальном исследовании: сущность, виды моделей экспериментов, внутренняя и внешняя достоверность эксперимента.
3	Разработка анкеты и проведение выборочного исследования.	Основные понятия выборочного исследования. Этапы формирования выборочного исследования. Методы формирования выборки: вероятностные и детерминированные методы. Алгоритмы формирования выборок. Расчет объема выборки.
4	Полевые работы, подготовка и анализ данных.	Полевые работы: этапы, методы, инструктаж. Процесс полевых работ: понятие и содержание. Особенности контроля полевого персонала. Основные принципы сбора данных. Основные ошибки, возникающие при сборе данных: систематические и несистематические. Методы снижения ошибок. Подготовка данных к анализу: кодирование данных, статистическая корректировка данных. Анализ данных: методы и область их применения. Проверка рабочих гипотез. Одномерные и многомерные методы анализа, включая нейронные сети: понятия, классификация методов, область применения.

#### **6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы**

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

*Тема 1:* Теоретические основы планирования маркетингового исследования.

Понятие и функции маркетингового исследования. Виды исследований. Поисковое и итоговое исследование. Этапы маркетингового исследования. Формулировка проблемы маркетингового исследования. Определение подхода к решению проблемы: формулировка рабочих гипотез, поисковых вопросов, определение теоретической модели исследования.



*Тема 2.* Качественные и количественные методы сбора информации.

Качественное маркетинговое исследование и его характеристика. Метод фокус-группы: сущность, этапы планирования. Метод глубинного интервью. Проекционные методы. Опрос как метод сбора информации: сущность, виды, область применения. Наблюдение: сущность, виды, область применения. Эксперимент как метод сбора информации в казуальном исследовании: сущность, виды моделей экспериментов, внутренняя и внешняя достоверность эксперимента.

*Тема 3.* Разработка анкеты и проведение выборочного исследования.

Основные понятия выборочного исследования. Этапы формирования выборочного исследования. Методы формирования выборки: вероятностные и детерминированные методы. Алгоритмы формирования выборок. Расчет объема выборки.

*Тема 4.* Полевые работы, подготовка и анализ данных.

Полевые работы: этапы, методы, инструктаж. Процесс полевых работ: понятие и содержание. Особенности контроля полевого персонала. Основные принципы сбора данных. Основные ошибки, возникающие при сборе данных: систематические и несистематические. Методы снижения ошибок.

Подготовка данных к анализу: кодирование данных, статистическая корректировка данных.

Анализ данных: методы и область их применения. Проверка рабочих гипотез.

Одномерные и многомерные методы анализа, включая

нейронные сети: понятия, классификация методов, область применения.

### **Рекомендуемая тематика *практических* занятий:**

*Тема 1:* Теоретические основы планирования маркетингового исследования.

Вопросы для обсуждения: Понятие и функции маркетингового исследования. Виды исследований. Поисковое и итоговое исследование. Этапы маркетингового исследования. Формулировка проблемы маркетингового исследования. Определение подхода к решению проблемы: формулировка рабочих гипотез, поисковых вопросов, определение теоретической модели исследования.

*Тема 2.* Качественные и количественные методы сбора информации.

Вопросы для обсуждения Качественное маркетинговое исследование и его характеристика. Метод фокус-группы: сущность, этапы планирования. Метод глубинного интервью. Проекционные методы. Опрос как метод сбора информации: сущность, виды, область применения. Наблюдение: сущность, виды, область применения. Эксперимент как метод сбора информации в казуальном исследовании: сущность, виды моделей экспериментов, внутренняя и внешняя достоверность эксперимента.

*Тема 3.* Разработка анкеты и проведение выборочного исследования.

Вопросы для обсуждения Основные понятия выборочного исследования. Этапы формирования выборочного исследования. Методы формирования выборки: вероятностные и детерминированные методы. Алгоритмы формирования выборок. Расчет объема выборки.

*Тема 4.* Полевые работы, подготовка и анализ данных.

Вопросы для обсуждения Полевые работы: этапы, методы, инструктаж. Процесс полевых работ: понятие и содержание. Особенности контроля полевого персонала. Основные принципы сбора данных. Основные ошибки, возникающие при сборе данных: систематические и несистематические. Методы снижения ошибок.

Подготовка данных к анализу: кодирование данных, статистическая корректировка данных.

Анализ данных: методы и область их применения. Проверка рабочих гипотез.

Одномерные и многомерные методы анализа, включая

нейронные сети: понятия, классификация методов, область применения.

## **Требования к самостоятельной работе студентов**

*1. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам:* теоретические основы планирования маркетингового исследования, качественные и количественные методы сбора информации, разработка анкеты и проведение выборочного исследования, полевые работы, подготовка и анализ данных.

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам:* теоретические основы планирования маркетингового исследования, качественные и количественные методы сбора информации, разработка анкеты и проведение выборочного исследования, полевые работы, подготовка и анализ данных.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал

прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
1. Теоретические основы планирования маркетингового исследования.	ОПК-2 ПК-1 ОПК-6	тестирование
2. Качественные и количественные методы сбора информации.	ОПК-2 ПК-1 ОПК-6	тестирование
3. Разработка анкеты и проведение выборочного исследования	ПК-1 ОПК-6 ОПК-2	Контрольная работа: решение задач
4. Полевые работы, подготовка и анализ данных.	ОПК-6 ОПК-2 ПК-1	Контрольная работа: решение задач

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

*Типовые тестовые задания практических, контрольных работ и проектов:*

*По теме «Теоретические основы планирования маркетингового исследования.»*

1. Какая основная цель маркетинговых исследований?
  - привлечение новых клиентов и партнеров
  - обмануть потребителей
  - обеспечение необходимой информацией лиц, принимающих управленческие решения в организации
  - повышение имиджа и репутации предприятия
  - обогнать конкурентов
  - Изучение рынка товаров и услуг
  
2. Мероприятия, связанные с планированием всех элементов процесса: целей, задач, субъектов и объектов исследования, методов сбора данных – это фаза .....  
.....
  - реализации маркетингового исследования
  - подготовки маркетингового исследования
  - описания маркетингового исследования
  - рассмотрения маркетингового исследования
  
3. Какие элементы процесса определения проблемы по Н. Малхотра помогают получить информацию о факторах внешней среды, которые порождают проблему?
  - обсуждения с лицами, принимающими решения
  - интервью с экспертами
  - анализ вторичной информации
  - поисковые вопросы
  - качественные исследования
  - количественные исследования
  
4. Что такое управленческая проблема?
  - Ситуация, требующая принятия управленческих решений.
    - Ситуация, в которой невозможно принять эффективное управленческое решение.
    - Ситуация, возникающая после принятия неэффективного управленческого решения.
    - Ситуация, возникающая при кризисе.
  
5. Какой вид проекта исследования выбирается в ситуации, когда необходимо углубить представление об управленческой проблеме?
  - поисковый
  - описательный
  - казуальный
  - причинно-следственный
  - описательный
  
6. Разведочное маркетинговое исследование предпринимается с целью:
  - собрать информацию о предприятиях с закрытым режимом деятельности;
  - собрать информацию о вне рыночных организациях;
  - собрать предварительную информацию для разработки методологии основного исследования.
  - собрать информацию для выявления причинно-следственных связей между некоторыми явлениями или событиями
  - собрать информацию для описания потребителей

*Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:*

*По теме «Качественные и количественные методы сбора информации.»*

1. Сбор первичных данных, направленных на выяснение знаний, взглядов, предпочтений потребителей и особенностей покупательского поведения - ...
  - опрос
  - эксперимент
  - наблюдение
  - фокус-группа
  - глубинное интервью
  
2. Перечислите метод сбора информации, который используются в причинно-следственном исследовании?
  - опрос
  - эксперимент
  - наблюдение
  - фокус-группа
  - глубинное интервью
  
3. К какому виду опроса относится глубинное интервью?
  - стандартизированный открытый
  - нестандартизированный открытый
  - стандартизированный закрытый
  - нестандартизированный закрытый
  
4. Наблюдение как метод исследования используется для получения информации.
  - объясняющей причинно-следственные связи
  - относительно чувств и отношений покупателей
  - о мотивах поведения потребителей
  - о событиях, происходящих в течение длительного времени
  - которую люди не хотят или не в состоянии предоставить
  
5. Какие задачи позволяет решать метод фокус-группы?
  - Прогнозирование спроса на товара
  - Получение предварительной реакции потребителей на маркетинговые программы
  - Получение мнений по поводу цены
  - Получение информации, полезной в создании анкет для опросов потребителей
  - Оценка эффективности рекламной кампании
  - Разработка подхода к решению проблемы маркетингового исследования

*Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:*

*По теме «Разработка анкеты и проведение выборочного исследования»*

**Задание 1.** Производитель хочет провести маркетинговое исследование, чтобы определить потенциальный спрос на новый кран грузоподъемностью до 60 тонн и вылетом стрелы до 35 метров. Цена крана 200 000 евро. Он применяется на предприятиях судоремонта и судостроения РФ. Определите план выборочного исследования. Рассчитайте объем выборки.

**Задание 2.** Разработайте план выборочного исследования. Чтобы оценить эффективность рекламной кампании новой кредитной программы, предназначенной для предприятий малого бизнеса Калининградской области, руководство банка хотело бы знать какой процент целевых клиентов знает о программе. Пожеланием руководства является 99% доверительный интервал и размер ошибки не превышающий 2%.

**Задание 3.** Задачей маркетингового исследования является оценка средней суммы ежемесячных расходов на продукты питания жителей Калининградской области. Запланирован телефонный опрос домохозяйств. Разработайте план выборочного исследования.

*Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:*

*По теме «Полевые работы, подготовка и анализ данных.»*

**Задание 1.** Целью маркетингового исследования было определение доли фирм на рынке, которые используют агентство кадров при подборе новых сотрудников. При планировании исследования было определено, что главной стратификационной переменной, влияющей на использование агентства кадров при найме сотрудников была величина фирмы, поэтому была проведена стратифицированная выборка. Структура выборки и структура генеральной совокупности представлена в таблице 1.

Таблица - Структура выборки и структура генеральной совокупности

Тип предприятия	Структура генеральной совокупности	Структура выборки
Малые предприятия	80%	60%
Крупные предприятия	20%	40%

В результате полевых работ было опрошено 200 фирм. Результаты анализа данных сведены в таблицу 2.

Таблица 2 – Исходные данные

Тип предприятия	Число опрошенных предприятий	Количество предприятий, использующих агентство кадров
Малые предприятия	200	85
Крупные предприятия	200	150
Итого	400	235

Определите долю предприятий на рынке, которые используют кадровое агентство при подборе кадров. Так как структура выборки оказалась отличной от структуры генеральной совокупности, скорректируйте полученный результат с помощью процедуры взвешивания.

**Задание 2.** Проверьте гипотезу. Одной из рабочих гипотез проводимого маркетингового исследования была гипотеза о существовании статистически значимой связи между предпочтением определенной марки сигарет и уровнем дохода респондентов. Исследователю необходимо проверить гипотезу о наличии статистически значимой связи между уровнем дохода и приверженностью к определенной марке сигарет. В процессе исследования были получены следующие данные, которые сведены в таблицу.

	Покупатели марки сигарет "А"	Непокупатели марки сигарет "А"	Всего (чел.)
Покупатели с высоким уровнем дохода	200	80	280
Покупатели с низким уровнем дохода	20	100	120
Всего (чел.)	220	180	400

**Задание 3.** Проверьте рабочую гипотезу маркетингового исследования: привлекательность торговой марки "Макдональдс" в летний и зимний сезоны разная. Привлекательность торговой марки была измерена с помощью интервальной 7-балльной шкалы. Результаты проведенного маркетингового исследования сведены в следующую таблицу. Примите уровень значимости равным 0,05.

Привлекательность торговой марки

№ респондента	Привлекательность торговой марки зимой	Привлекательность торговой марки летом
1	3	6
2	4	7
3	3	5
4	4	4
5	5	7
6	2	5
7	4	6
8	4	7
9	5	5
10	2	3
11	3	4

**Задание 4.** Запишите и проверьте гипотезу: Средняя частота покупок модной одежды в сезон выше в группе респондентов с высокими доходами. Объем выборки респондентов с высоким доходом (группа №1) составил 100 человек, объем выборки респондентов со средним доходом (группа №2) составил 110 человек. В процессе исследования определены:

- выборочные средние (средняя частота покупок), которые составили для группы №1

- 6,3; для группы №2 - 4,9;

- выборочные дисперсии, которые составили для группы №1 - 3,2; для группы №2 - 1,9.

**Задание 5.** Сеть магазинов (10 магазинов) организовала распродажу холодильников. Количество проданных холодильников в выборке из десяти магазинов было таким: 80, 110, 0, 40, 70, 80, 100, 50, 80, 30.

А) Очевидно ли, что в среднем продано свыше 50 холодильников одним магазином в течении этой распродажи? Используйте  $\alpha=0,05$ .

Б) Какое допущение необходимо сделать для этой проверки?

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

*Примерный перечень вопросов к экзамену:*

1. Маркетинговые исследования: понятие, роль и основные направления. Этапы процесса маркетингового исследования.
2. Определение проблемы маркетингового исследования и подхода к проведению исследования. Этапы процесса определения проблемы.
3. Метод логико-смыслового моделирования проблемы маркетингового исследования: сущность, преимущества и недостатки.
4. Основные типы маркетинговых исследований: сущность, применение, используемые методы сбора информации.
5. Информация в маркетинговом исследовании. Первичные и вторичные источники информации, их достоинства и недостатки. Методы сбора информации.
6. Метод фокус-группы и глубинного интервью в маркетинговом исследовании: сущность, виды, область применения, этапы планирования и проведения. Преимущества и недостатки метода фокус-группы.
7. Проекционные методы сбора маркетинговой информации: сущность, разновидности, область применения, достоинства и недостатки.
8. Метод наблюдения в маркетинговом исследовании: сущность, разновидности, область применения, этапы проведения, достоинства и недостатки.
9. Метод опроса в маркетинговом исследовании: область применения, сущность, виды опросов.
10. Сравнительная характеристика методов опроса по критериям сравнения.
11. Разработка анкеты в маркетинговом исследовании: этапы и правила.
12. Экспертные оценки в маркетинговых исследованиях: понятие, разновидности, направления применения, достоинства и недостатки. Порядок разработки и проведения экспертных опросов. Расчет степени согласованности экспертов.
13. Метод "Дельфи" и метод мозговой атаки. Сущность и этапы проведения, область применения, достоинства и недостатки методов.
14. Измерение и шкалирование в маркетинговом исследовании. Основные типы шкал. Проблемы разработки детализированных рейтинговых шкал.
15. Методы сравнительного шкалирования: сущность, разновидности.
16. Методы несравнительного шкалирования: сущность, разновидности.
17. Оценка правильности, устойчивости и обоснованности измерения.
18. Выборочное исследование. Основные понятия. Этапы разработки выборочного плана.
19. Детерминированные методы выборки: сущность, проблемы применения.
20. Определение объема выборки.
21. Обзор вероятностных методов выборки. Простая случайная и систематическая выборки: сущность, преимущества и недостатки.
22. Стратифицированная выборка: сущность, преимущества и недостатки.



23. Кластерная выборка: разновидности и их сущность, преимущества и недостатки. Процедура формирования кластерной выборки.
24. Поведение полевых работ. Этапы процесса. Методы контроля за работой полевого персонала.
25. Этапы процесса подготовки данных к анализу.
26. Кодирование структурированных и неструктурированных вопросов.
27. Сущность этапа "очищения данных". Методы работы с пропущенными переменными.
28. Статистическая корректировка данных: цель, сущность, методы.
29. Классификация методов анализа данных. Одномерный и многомерный статистический анализ: сущность основных методов.
30. Предварительный (базовый) анализ данных его цель и составляющие анализа.
31. Общая схема проверки гипотез. Выбор метода проверки гипотез

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный	Репродуктивный	Изложение в пределах	удовлетвор		55-70

дельный (достаточны й)	ая деятельность	задач теоретически практически контролируемого материала	курса и	ительно		
Недостаточн ый	Отсутствие удовлетворительного уровня	признаков	неудовлетв орительно	не зачтено	Менее 55	

## **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### **Основная учебная литература**

1. Каменева, Н. Г. Маркетинговые исследования : учебное пособие / Н.Г. Каменева, В.А. Поляков. — 2-е изд., доп. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 368 с. - ISBN 978-5-9558-0233-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1058467>

### **Дополнительная учебная литература**

1. Коновалова, О. В. Маркетинговые исследования: учебное пособие / О. В. Коновалова. — Кемерово :КемГУ, 2013. — 102 с. — ISBN 978-5-89289-752-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/45627> (дата обращения: 10.03.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Черных, В. В. Маркетинговые исследования рынка инновационного продукта : учебное пособие / В. В. Черных. — Санкт-Петербург: Лань, 2018. — 120 с. — ISBN 978-5-8114-2824-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/103084> (дата обращения: 10.03.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

## **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- *специализированное ПО (при наличии): STATISTICA, SPSS*

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Математика»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель: Омелян О.М., старший преподаватель,**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурьжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Математика».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Математика»

**Цель дисциплины:** изучение студентами математического аппарата и формирование у них навыков, необходимых для усвоения общенаучных и специальных дисциплин, воспитание достаточно высокой математической культуры. Математическая культура включает в себя ясное понимание необходимости математического образования в общей подготовке бакалавра, в том числе выработку представления о роли и месте математики в современной цивилизации.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем (Менеджмент)	ОПК-2.1 Знание фундаментальных математических объектов, используемых при формулировании базовых экономических понятий ОПК-2.2 Применяет основные математические алгоритмы и методы к решению задач экономико-финансового характера ОПК-2.3 Использует ретрансляции фундаментальных экономических закономерностей, выраженных в виде абстрактных математических структур на различные области знания с целью установления изоморфных соотношений	Знать: - фундаментальные математические объекты, используемые при формулировании базовых экономических понятий, - основные математические методы и алгоритмы, позволяющие делать прогнозы и оценки для релевантных задач в областях экономики, финансов и политики Уметь: - использовать основные математические алгоритмы и методы к решению задач экономико-финансового характера, - корректно формулировать постановку задачи при моделировании реальных финансовых и экономических процессов Владеть: - навыками ретрансляции фундаментальных экономических закономерностей, выраженных в виде абстрактных математических структур на различные области знания с целью установления изоморфных соотношений - навыками работы с формальными математическими системами, принципами строгого анализа абстрактных

		математических формул и навыками интерпретации полученных математических решений в русле конкретных экономических и финансовых рекомендаций, связанных с операциями на мировых рынках в условиях глобализации.

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Математика» представляет собой дисциплину базовой части блока дисциплин подготовки студентов.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

<i>№ п/п</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>Содержание раздела</i>
1	Тема 1. Линейная алгебра	Понятие матрицы. Детерминанты матрицы n-ого порядка, минор матрицы. Свойства определителей матрицы произвольного порядка, определитель произведения матриц, обратная матрица.



№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
		Системы линейных уравнений произвольного порядка. Метод Крамера, матричный метод и метод Гаусса для решения систем линейных уравнений. Понятие матрицы социальных счетов. Задача балансировки матрицы социальных счетов.
2	Тема 2. Векторная алгебра	Понятие вектора и линейных операций над векторами. Линейно-зависимые и линейно-независимые системы векторов. Базис. Ортонормированный базис. Связь между линейно независимыми векторами и моделью Леонтьева многоотраслевой экономики. Скалярное произведения векторов и их свойства. Приложение скалярного произведения векторов к вычислению производственных показателей.
3	Тема 3. Аналитическая геометрия в пространстве $R_2$	Декартова система координат на плоскости. Алгебраические линии первого порядка: виды уравнения прямой, взаимное расположение прямых, угол между прямыми, расстояние точки от прямой.
4	Тема 4. Применение методов линейной алгебры в экономике и управлении	Экономические задачи, сводящиеся к системам линейных уравнений. Модель "затраты – выпуск".
5	Тема 5. Введение в математический анализ	Множество вещественных чисел. Понятие комплексного числа. Функция, способы задания функции, сложная функция, элементарные функции. Предел переменной величины, предел функции. Бесконечно малые и бесконечно большие величины. Свойства пределов, замечательные пределы. Задача о сложном проценте. Непрерывность функции в точке и на промежутке, основные свойства непрерывных функций, точки разрыва.
6	Тема 6. Дифференциальное исчисление	Производная, её геометрический и механический смысл. Основные правила и основные формулы нахождения производных. Дифференциал и его геометрический смысл, свойства дифференциала. Функции, заданные параметрически, их дифференцирование. Производные и дифференциалы высших порядков. Основные теоремы дифференциального исчисления, правило Лопиталья. Условия возрастания и убывания функции, экстремумы, выпуклость и вогнутость, точки перегиба. Асимптоты графика функции. Общая схема исследования функции и построения графика.
	Тема 7 Интегральное исчисление	Первообразная. Неопределённый интеграл, его свойства. Таблица основных формул интегрирования. Непосредственное интегрирование, интегрирование по частям и подстановкой.
	Тема 8 Обыкновенные дифференциальные уравнения	Дифференциальные уравнения первого порядка, задача Коши, общее и частное решение. Интегрирование простейших типов дифференциальных уравнений первого порядка. Модель естественного роста выпуска.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1. Линейная алгебра Понятие матрицы. Детерминанты матрицы  $n$ -ого порядка, минор матрицы. Свойства определителей матрицы произвольного порядка, определитель произведения матриц, обратная матрица. Системы линейных уравнений произвольного порядка. Метод Крамера, матричный метод и метод Гаусса для решения систем линейных уравнений. Понятие матрицы социальных счетов. Задача балансировки матрицы социальных счетов.

Тема 2. Векторная алгебра Понятие вектора и линейных операций над векторами. Линейно-зависимые и линейно-независимые системы векторов. Базис. Ортонормированный базис. Связь между линейно независимыми векторами и моделью Леонтьева многоотраслевой экономики. Скалярное произведения векторов и их свойства. Приложение скалярного произведения векторов к вычислению производственных показателей.

Тема 3. Аналитическая геометрия в пространстве  $R_2$  Декартова система координат на плоскости. Алгебраические линии первого порядка: виды уравнения прямой, взаимное расположение прямых, угол между прямыми, расстояние точки от прямой.

Тема 4. Применение методов линейной алгебры в экономике и управлении Экономические задачи, сводящиеся к системам линейных уравнений. Модель "затраты – выпуск".

Тема 5. Введение в математический анализ Множество вещественных чисел. Понятие комплексного числа. Функция, способы задания функции, сложная функция, элементарные функции. Предел переменной величины, предел функции. Бесконечно малые и бесконечно большие величины. Свойства пределов, замечательные пределы. Задача о сложном проценте. Непрерывность функции в точке и на промежутке, основные свойства непрерывных функций, точки разрыва.

Тема 6. Дифференциальное исчисление Производная, её геометрический и механический смысл. Основные правила и основные формулы нахождения производных. Дифференциал и его геометрический смысл, свойства дифференциала. Функции, заданные параметрически, их дифференцирование. Производные и дифференциалы высших порядков. Основные теоремы дифференциального исчисления, правило Лопиталя. Условия возрастания и убывания функции, экстремумы, выпуклость и вогнутость, точки перегиба. Асимптоты графика функции. Общая схема исследования функции и построения графика.

Тема 7 Интегральное исчисление Первообразная. Неопределённый интеграл, его свойства. Таблица основных формул интегрирования. Непосредственное интегрирование, интегрирование по частям и подстановкой.

Тема 8 Обыкновенные дифференциальные уравнения Дифференциальные уравнения первого порядка, задача Коши, общее и частное решение. Интегрирование простейших типов дифференциальных уравнений первого порядка. Модель естественного роста выпуска.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1 Линейная алгебра Матрицы, действия над ними. Типы матриц. Детерминанты матрицы  $n$ -ого порядка, минор матрицы. Свойства определителей матрицы произвольного порядка, определитель произведения матриц. Обратная матрица. Системы линейных уравнений произвольного порядка. Метод Крамера, матричный метод и метод Гаусса для решения систем линейных уравнений.

Тема 2 Векторная алгебра Понятие вектора и линейных операций над векторами. Линейно-зависимые и линейно-независимые системы векторов. Базис. Скалярное произведения векторов и их свойства.

Тема 3 Аналитическая геометрия в пространстве  $R_2$  Декартова прямоугольная и полярная системы координат на плоскости. Алгебраические линии первого порядка: виды

уравнения прямой, взаимное расположение прямых, угол между прямыми, расстояние точки от прямой, деление отрезка пополам. Условие ортогональности прямых.

Тема 4 Применение методов линейной алгебры в экономике и управлении

Решение текстовых задач на составление систем линейных уравнений в приложении к экономике.

Тема 5 Введение в математический анализ Нахождение пределов последовательности и функции одной переменной. Сравнение бесконечно малых величин, исследование функций на непрерывность. Классификация точек разрыва функции.

Тема 6 Дифференциальное исчисление Нахождение производных явно, неявно и параметрически заданных функций. Правило Лопиталья. Асимптоты. Выпуклость и вогнутость функции, точки перегиба. Отработка техники нахождения производных и дифференциалов первого и высших порядков и всех этапов полного исследования функций одной переменной. Моделирование реальных экономических ситуаций с помощью аппарата дифференциального исчисления.

Тема 7 Интегральное исчисление Таблица первообразных элементарных функций. Метод замены переменной. Интегрирование по частям.

Обыкновенные дифференциальные уравнения Нахождение общих решений дифференциальных уравнений первого порядка с разделяющимися переменными. Задача Коши.

Требования к самостоятельной работе студентов:

*Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку опорных слайдов лекций и учебной литературы, по следующим темам:*

1. Матричный анализ в экономике. Вычисление ранга матрицы методом элементарных преобразований. Неизменность ранга при элементарных преобразованиях.
2. Геометрическая интерпретация систем линейных уравнений в случае двух или трех неизвестных. Ненулевые решения однородной системы уравнений.
3. Полярная системы координат. Построение кривых второго порядка в полярной системе координат.
4. Иллюстрация экономического смысла второй производной.
5. Формула Ньютона-Лейбница, вычисление определённого интеграла по частям и подстановкой. Некоторые геометрические приложения определённого интеграла.

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение кейсов, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по темам курса.*

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику

занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации

обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций, текущий контроль по дисциплине
1. Линейная алгебра	ОПК-2	решение задач, тесты, коллоквиум
2. Векторная алгебра	ОПК-2	решение задач, коллоквиум
3. Аналитическая геометрия в пространстве $R_2$	ОПК-2	решение задач, коллоквиум
4. Применение методов линейной алгебры в экономике и управлении	ОПК-2	решение задач, коллоквиум
5. Введение в математический анализ	ОПК-2	решение задач, тесты
6. Дифференциальное исчисление	ОПК-2	решение задач, тесты
7. Интегральное исчисление	ОПК-2	решение задач, тесты
8. Обыкновенные дифференциальные уравнения	ОПК-2	решение задач

**8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля**

#### **Примеры тестовых заданий**

1. Укажите верное значение определителя  $\begin{vmatrix} 1 & 2 \\ -2 & 3 \end{vmatrix}$ .

7;    -1;    -7;

2. Укажите верное значение определителя  $\begin{vmatrix} 0 & -2 & 0 \\ 1 & 3 & 1 \\ 1 & 1 & 3 \end{vmatrix}$ .

-2;    7;    4.

3. Укажите верное значение определителя  $\begin{vmatrix} 2 & -3 & 0 \\ 1 & 5 & 5 \\ 0 & 1 & 1 \end{vmatrix}$ .

10;    3;    13;    -3.

4. Укажите верное значение определителя  $\begin{vmatrix} k & k^2 \\ 1 & -k \end{vmatrix}$ .

$-2k^2$ ;     $2k^2$ ;     $k^2 - k$ .

5. Решите уравнение  $\begin{vmatrix} k & 4 \\ -1 & k \end{vmatrix} = 0$ . Укажите все верные ответы.

$2i$ ;     $-2i$ ;    2;    -2.

6. Выполните действие над матрицами  $\begin{pmatrix} 3 & 5 \\ -1 & 0 \end{pmatrix} + E$ . Укажите правильный ответ.

$\begin{pmatrix} 4 & 5 \\ -1 & 1 \end{pmatrix}$ ;     $\begin{pmatrix} 4 & 6 \\ 0 & 1 \end{pmatrix}$ ;     $\begin{pmatrix} 3 & 5 \\ -1 & 0 \end{pmatrix}$ .

7. Решите уравнение  $\begin{vmatrix} k-1 & 0 & 0 \\ 1 & 1 & 6 \\ k & 1 & k-1 \end{vmatrix} = 0$ .

$k_1 = 1, k_2 = 7$ ;     $k_1 = -1, k_2 = 7$ ;    нет решений.

8. Вычислите определитель, укажите правильный ответ.

№	Определитель	Возможные ответы
1	$\begin{vmatrix} 1 & -9 & 1 \\ 2 & 7 & 0 \\ 3 & 9 & 0 \end{vmatrix}$	<input checked="" type="checkbox"/> -3 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> -14
2	$\begin{vmatrix} 0 & 1 & 0 \\ 2 & 2 & 1 \\ 3 & 1 & 4 \end{vmatrix}$	<input checked="" type="checkbox"/> -5 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 11 <input type="checkbox"/> 0
3	$\begin{vmatrix} 2 & 21 & 0 \\ 0 & 1 & -2 \\ 0 & 1 & 1 \end{vmatrix}$	<input type="checkbox"/> -2 <input type="checkbox"/> 4 <input checked="" type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> -6
4	$\begin{vmatrix} 5 & -5 & 0 \\ 2 & 1 & 2 \\ 3 & 2 & 4 \end{vmatrix}$	<input checked="" type="checkbox"/> 10 <input type="checkbox"/> -10 <input type="checkbox"/> 0
5	$\begin{vmatrix} 0 & k & 3 \\ 1 & 1 & 2 \\ 0 & k & 4 \end{vmatrix}$	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> $k$ <input checked="" type="checkbox"/> $-k$ <input type="checkbox"/> $4k$

9. Даны матрицы  $A = \begin{pmatrix} 1 & 1 \\ 0 & 9 \end{pmatrix}$ ,  $B = \begin{pmatrix} -1 & 1 \\ 5 & 1 \end{pmatrix}$ . Укажите верный ответ суммы матриц.

$A+B = \begin{pmatrix} 0 & 2 \\ 5 & 1 \end{pmatrix}$ ;   $A+B = \begin{pmatrix} 0 & 2 \\ 5 & 10 \end{pmatrix}$ ;   $A+B = \begin{pmatrix} 0 & 2 \\ 4 & 10 \end{pmatrix}$ .

10. Сколько решений имеет система уравнений  $\begin{cases} 2x + y = 1, \\ -3x + y = 0 \end{cases}$  ?

- бесконечное множество решений;  единственное решение;  
 не имеет решений.

11. Укажите значение параметра  $k$ , при котором определитель  $\begin{vmatrix} k & 1 & 0 \\ 3 & 2 & 1 \\ 2 & 1 & 1 \end{vmatrix}$  равен нулю?

- $k=2$ ;   $k=-1$ ;   $k=1$ .

12. Решите уравнение  $\begin{vmatrix} k & -4 & 0 \\ 1 & k & 0 \\ 2 & 1 & 1 \end{vmatrix} = 0$  и укажите верное решение.

- Нет решений;   $\pm 2i$ ;   $\pm 2$ .

13. Из предложенного списка операций выберите правильно последовательность действий для решения системы линейных уравнений  $AX = B$  матричным методом.

① Умножить матрицу  $B$  на обратную  $A^{-1}$  справа:  $X = BA^{-1}$

② Построить обратную матрицу  $A^{-1} = \frac{1}{\det A} \begin{pmatrix} A_{11} & A_{21} & A_{31} \\ A_{12} & A_{22} & A_{32} \\ A_{13} & A_{23} & A_{33} \end{pmatrix}$ ;

③ Вычислить определитель системы  $\det A$  ;



④ Вычислить присоединенную (союзную) матрицу  $\begin{pmatrix} A_{11} & A_{21} & A_{31} \\ A_{12} & A_{22} & A_{32} \\ A_{13} & A_{23} & A_{33} \end{pmatrix}$ ;

⑤ Умножить матрицу  $B$  на обратную  $A^{-1}$  слева:  $X = A^{-1}B$ ;

⑥ Проверить условие, отличен ли определитель от нуля:  $\det A \neq 0$ .

Ответ: ③; ⑥; ④; ②; ⑤.

14. Можно ли решить систему линейных уравнений  $\begin{pmatrix} 1 & 0 & -1 \\ 1 & 1 & 2 \\ 2 & 1 & 1 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} x \\ y \\ z \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 \\ 2 \\ 3 \end{pmatrix}$  матричным способом?

Можно, система имеет вид  $AX = B$ ;

Нельзя, так как определитель матрицы системы равен нулю:  $\det A = 0$ .

15. Укажите, сколько решений имеет система линейных уравнений, записанная в матричном виде  $\begin{pmatrix} 1 & 0 & -1 \\ 1 & 3 & 2 \\ 2 & 1 & 1 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} x \\ y \\ z \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 \\ 2 \\ 3 \end{pmatrix}$ ?

три решения;  единственное решение;  не имеет решений;

бесконечное множество.

16. Укажите верные соотношения, справедливые для обратных матриц:  $A^{-1}$  – обратная матрица для невырожденной матрицы  $A$ .

$A^{-1} + A = E$ ;   $A^{-1}A = E$ ;   $AE = A^{-1}$ ;   $A^{-1}A = AA^{-1}$ .

17. Поставьте в соответствие пары высказываний

Решение системы линейных уравнений, правило Крамера ①	$X = A^{-1}B$ ②
Решение системы линейных уравнений, матричный метод ②	$A \cdot X = B$ ③
Матричная запись системы линейных уравнений ③	$x = \frac{\Delta_x}{\Delta}, y = \frac{\Delta_y}{\Delta}, z = \frac{\Delta_z}{\Delta}$ ①

18. Можно ли построить обратную матрицу  $A^{-1}$  для матрицы

$$A = \begin{pmatrix} 1 & 0 & -1 \\ 2 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 2 \end{pmatrix} ?$$

Можно;     Нет, так как  $\det A = 0$ , обратная матрица не существует.

19. Верно ли записана формула построения обратной матрицы

$$A^{-1} = \frac{1}{\det A} \begin{pmatrix} A_{11} & A_{21} & A_{31} \\ A_{12} & A_{22} & A_{32} \\ A_{13} & A_{23} & A_{33} \end{pmatrix} ?$$

Нет,  $A^{-1} = \frac{1}{\det A} \begin{pmatrix} A_{11} & A_{12} & A_{13} \\ A_{21} & A_{22} & A_{23} \\ A_{31} & A_{32} & A_{33} \end{pmatrix}$ ;     Да.

20. Даны матрицы  $A = \begin{pmatrix} 1 & -2 \\ 0 & 7 \end{pmatrix}$ ,  $B = \begin{pmatrix} 1 & -3 \\ 2 & 4 \\ 1 & 1 \end{pmatrix}$ . Из предложенного

списка арифметических операций над матрицами укажите, какие действия над этими матрицами возможны?

$B \cdot A$ ;      $B \cdot A^{-1}$ ;      $A + B$ ;      $A \cdot B$ ;      $B + A^{-1}$ .

### Примеры типовых задач

1. Вычислить определитель матрицы системы

$$\begin{cases} 2x_1 + 3x_2 + x_3 = 0 \\ 4x_1 + x_2 + 4x_3 = 6 \\ x_1 - 2x_2 + 2x_3 = 6 \end{cases}$$

а) с помощью «правила треугольников»; б) разложением определителя по строке (столбцу).

2. Решить систему уравнений из задания 1 по правилу Крамера.

3. Найти методом Гаусса общее решение и одно частное решение системы уравнений

$$\begin{cases} 2x_1 + x_2 + 2x_3 = 1 \\ x_1 + x_2 - x_3 = 2 \end{cases}$$

4. Решить систему уравнений методом Гаусса (исключения неизвестных)

$$\begin{cases} x_1 + 3x_2 - 3x_3 = 2 \\ 4x_1 + 4x_2 - 4x_3 = 5 \\ -x_1 - 7x_2 + 7x_3 = -1 \end{cases}$$

5. Вычислите значение выражения  $4 \cdot A - 9 \cdot B$ , где

$$A = \begin{pmatrix} -7 & 2 \\ 6 & 3 \end{pmatrix} \quad B = \begin{pmatrix} 4 & -3 \\ -2 & 5 \end{pmatrix}$$

6. Вычислить значение выражения  $P(A) = A^2 - 4 \cdot A + 13 \cdot E$ , где

$$A = \begin{pmatrix} -1 & 1 \\ 2 & 3 \end{pmatrix} \quad E = \begin{pmatrix} 1 & 0 \\ 0 & 1 \end{pmatrix}$$

7. Найти матрицу, обратную  $\begin{pmatrix} -10 & 8 & -11 \\ 4 & -3 & 4 \\ 9 & -7 & 10 \end{pmatrix}$ .

8. Решить систему матричным методом:

$$\begin{cases} x + y + 2z = -1 \\ 2x - y + 2z = -4 \\ 4x + y + 4z = -2 \end{cases}$$

1. Найти точку пересечения прямых L1 и L2

$$L1: 3x - 2y + 5 = 0$$

$$L2: x + 2y - 9 = 0,$$

2. Найти уравнение прямой, проходящей через точку пересечения прямых из первого задания и

а) параллельной прямой L3:  $2x + y + 6 = 0$ ;

б) перпендикулярной прямой L3.

3. Даны точки A(-2;4), B(6;-2). Составить уравнение прямой, проходящей через точку A и точку B.

4. Построить прямую, задаваемую уравнением

$$-\frac{x}{4} + \frac{y}{5} = 1.$$

5. Записать уравнения прямой задания 3 в виде уравнения с угловым коэффициентом и в виде общего уравнения.

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

Примерный перечень вопросов к экзамену:

1. Определители 2, 3-порядка. Правило Сарруса. Понятия минора и алгебраического дополнения.
2. Определители произвольного порядка и их свойства (с доказательством одного из свойств).
3. Система линейных уравнений 2, 3-порядка.
4. Метод Гаусса.
5. Метод Крамера.
6. Вектор в пространстве  $R$  : определение вектора, сложение и вычитание векторов, умножение вектора на число.
7. Скалярное произведение векторов. Необходимое и достаточное условия ортогональности векторов (теорема).
8. Понятие линейно независимых векторов. Базис пространства. Приложение понятия вектора к экономическим задачам.
9. Операции над векторами, представленными разложением по единичному ортогональному базису: сложение, вычитание, вычисление длины вектора (с выводами формул).
10. Операции над векторами, представленными разложением по единичному ортогональному базису: скалярное произведение, определение угла между векторами (с выводами формул).
11. Прямая в пространстве  $R$  : уравнение прямой с угловым коэффициентом. Угол между прямыми.
12. Прямая в пространстве  $R$  : уравнение прямой, построенной по нормальному вектору и точке. Уравнение прямой, построенное по точке и направляющему вектору (с выводами формул).
13. Прямая в пространстве  $R$  : уравнение, построенное по двум точкам. Уравнение прямой в отрезках (с выводами формул).
14. Условия параллельности и ортогональности прямых в пространстве  $R^2$ .
15. Матрицы и действия над ними. Линейные операции над матрицами. Матрица социальных счетов.
16. Умножение матриц.
17. Обратная матрица. Обращение матриц 2 и 3 порядка.
18. Простейшие матричные уравнения и их решения.
19. Предел переменной величины. Предел числовой последовательности.
20. Свойства предела последовательности.
21. Предел функции. Свойства предела функции. Второй замечательный предел. Задача о сложном проценте.
22. Первый замечательный предел (с выводом).
23. Бесконечно малые и бесконечно большие величины. Понятие эквивалентных бесконечно малых.
24. Непрерывность функции. Свойства непрерывной функции. Непрерывность функций  $y = \text{const}$  и  $y = x$  (с выводами формул).
25. Классификация точек разрыва.
26. Производная функции. Геометрический, физический и экономический смысл производной.
27. Производные основных элементарных функций (с выводом производных от функций  $y = \text{const}$  и  $y = x$ ).

28. Производные основных элементарных функций (с выводом производной от степенной функции методом логарифмического дифференцирования).
29. Производные основных элементарных функций (с выводом логарифмической).
30. Правила дифференцирования (с выводом).
31. Производная сложной функции. Теорема о сложной функции. Производная неявно заданной функции.
32. Дифференциал функции одной переменной. Свойства дифференциалов.
33. Производные высших порядков. Правило Лопиталя.
34. Признаки монотонности функции. Локальный экстремум функции.
35. Необходимое и достаточное условия существования локального экстремума функции. Стационарные точки первого рода.
36. Выпуклость графика функции. Точки перегиба. Стационарные точки второго рода.
37. Асимптоты графика функции.
38. Схема полного исследования функции на одном из примеров.
39. Первообразная. Неопределенный интеграл и его свойства.
40. Метод замены переменной в неопределенном интеграле.
41. Интегрирование по частям в неопределенном интеграле.
42. Формула Ньютона-Лейбница, вычисление определённого интеграла по частям и подстановкой.
43. Некоторые геометрические приложения определённого интеграла
44. Основные понятия обыкновенных дифференциальных уравнений. Общие решения. Задача Коши.
45. Уравнения первого порядка с разделяющимися переменными.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно	хорошо		71-85

	ьной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения			
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

### 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

#### Основная литература

1. Березина, Н.А. Математика : учеб. пособие / Н.А. Березина, Е.Л. Максина. - Москва : ИЦ РИОР ; НИЦ Инфра-М, 2013. - 175 с. - ISBN 978-5-369-00061-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/369492>

#### Дополнительная литература

1. Высшая математика для экономистов [Текст] : учеб. пособие для студ. эконом. спец. вузов / под ред. Н. Ш. Кремера, 1997. - 439 с.
2. Корсакова Л. Г. Высшая математика для экономистов [Текст] : учеб. пособие. Ч. 2, 2007. - 156 с.
3. Корсакова Л. Г. Высшая математика для экономистов [Текст] : учеб. пособие. Ч. 1, 2003. - 208 с.
4. Минорский В. П. Сборник задач по высшей математике [Текст] : учебное пособие / В. П. Минорский, 2001,2003. - 336 с.
5. Попов Ю. И. Высшая математика для студентов экономических специальностей [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Ю. И. Попов , 2010. - 1 on-line, 306 с.
6. Минорский В. П. Сборник задач по высшей математике [Текст] : [учеб. пособие для вузов] / В. П. Минорский, 2008. - 336 с.

### 10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента

- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- MS Excel.

### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Международный маркетинг»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022



## Лист согласования

**Составитель: Пурыжова Л.В., к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента ИЭУиТ БФУ им. И. Канта.**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Международный маркетинг».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Международный маркетинг»

**Цель дисциплины:** формирование знаний о специфике маркетинговой деятельности предприятия на международных рынках. В данном курсе рассматриваются основные вопросы организации маркетинговой деятельности за рубежом: среда международного маркетинга, выбор международного рынка, способы проникновения на зарубежные рынки, особенности комплекса маркетинга, правовые основы международного маркетинга

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1 Знание теоретических основ, принципов и подходов в международном маркетинге; маркетинговых методов выхода на международные рынки УК-10.2 Определяет необходимые инструменты маркетингового анализ, применяет их для оценки рыночной ситуации на международном рынке УК-10.3 Владение техниками международного маркетинга, инструментами оценки внешней среды и зарубежных рынков для формирования и реализации маркетинговых стратегий	Знать: теоретические основы, принципы и подходы в международном маркетинге. Знать маркетинговые методы выхода на международные рынки Уметь: определять необходимые инструменты маркетингового анализа, применять их для оценки рыночной ситуации на международном рынке Владеть: техниками международного маркетинга, инструментами оценки внешней среды и зарубежных рынков для формирования и реализации маркетинговых стратегий

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Международный маркетинг» представляет собой дисциплину вариативной части блока дисциплин по выбору подготовки студентов.

## 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

## 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

<i>№ n/n</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>Содержание раздела</i>
1	Тема 1. Концепция международного маркетинга	Причины и цели выбора стратегии международного маркетинга. Основные формы выхода на внешний рынок — экспорт, прямое инвестирование, создание совместного предприятия, франчайзинг, лицензирование, создание филиалов материнской компании за рубежом. Концепции глобального и мультинационального маркетинга
2	Тема 2. Ключевые характеристики глобального рынка	Анализ зарубежного рынка и внешней среды маркетинга. Характеристики рынка: емкость (динамика и прогноз); наличие спроса на данный или аналогичный товар; его характер и прогноз; доступность рынка, его восприимчивость; конкуренция. Доступность рынка. Препятствия рынка: таможенные барьеры, юридические преграды, протекционистские и дискриминационные меры (нетарифные барьеры).
3	Тема 3. Протекционистская политика государств. Стабильность зарубежного рынка.	3. Политическая среда зарубежного рынка. Правовая среда страны. Нестабильной политической ситуация и угрозы среды: конфискации собственности; блокированию валютных резервов; введению импортных квот; ужесточению налогообложения и др. Предоставление режима наибольшего благоприятствования. Защита национальных производителей (ужесточение таможенного режима, импортные квоты, нетарифные барьеры и пр.). Политические силы и общественное мнение - концепция мега маркетинга.
4	Тема 4. Особенности комплекса международного маркетинга	Исследование международной маркетинговой среды. Стратегия стандартизации и адаптации. Товарная политика. Критерии товарной политики: технические и функциональные характеристики товара; особенности восприятия товара на целевом рынке; затраты на адаптацию и ожидаемый полезный эффект; емкость рынка и уровень платежеспособного спроса, покупательная способность; уровень развития технологии производителя, др. Вынужденная и необходимая адаптация. Товарные инновации. Упаковка товара. Особенности международной торговомарочной практики. Ценовая политика.

№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
		Особенности ценообразования на мировом рынке. Факторы, влияющие на уровень мировых цен. Причины изменчивости цен. Выбор целей ценовой политики в международном маркетинге. Международное торговое право. Культурная среда и ее роль в международном маркетинге.
5	Тема 5. Особенности управления маркетингом в глобальных компаниях	Глобализация экономики и стратегии международного развития. Понятие среды международного маркетинга и ее факторов. Экономическая среда: структура хозяйства, общие сведения о налогах, характер распределения доходов и т.п. Политико – правовая среда: отношения к закупкам из-за рубежа, политическая стабильность, валютные ограничения, государственная система помощи иностранным компаниям. Особенности проведения маркетинговых исследований при выходе на зарубежные рынки. Цели, объекты и методы исследования в международном маркетинге. Этапы организации международного маркетинга в компании. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия. Макропирамидальная, зонтичная и интерконгломератная структура международного маркетинга. Задачи и функции отдела внешнеэкономических связей и маркетинга. Решения о структуре службы маркетинга: экспортный отдел, международные филиалы и дочерние компании, транснациональные компании
6	Тема 6. Специфика продвижения товара на зарубежный рынок	Особенности политики дистрибуций в международном маркетинге. Основные решения при формировании каналов сбыта в международном маркетинге. Основные формы международной сбытовой деятельности. Общая структура каналов распределения в международном маркетинге. Прямой экспорт. Косвенный экспорт. Виды посреднических операций в зарубежной торговой практике. Критерии выбора формы сбыта на зарубежных рынках. Этнические сбытовые сети. Виды торгово - посреднических фирм. Условия работы посредников на мировых рынках. Регламентация посреднической деятельности в зарубежных странах. Три типа сбытовых структур в международном маркетинге. Особенности торговых компаний Европы, США, Китая, Южной Кореи. Международная интегрированная логистика: цели, принципы, основные составляющие. Особенности международной транспортной логистики. Сущность и виды международных транспортных операций. Организация международных перевозок. Особенности и виды международной транспортной упаковки. Конвенции соглашения о международных транспортных перевозках.
7	Тема 7. Маркетинговые коммуникации Комплекс маркетинга: PR, стимулировании сбыта, личные продажи, реклама в международной маркетинговой деятельностью компании.	Особенности политики коммуникаций в международном маркетинге. Правила стандартизации международных коммуникационных средств. Особенности рекламы в международном маркетинге. Особенности глобальной рекламы. Кросскультурный анализ и мультинациональная реклама. Методы pull и push международной рекламной деятельности. Типы и структуры международных маркетинговых агентств. Особенности регулирования рекламных действий и торговых марок в отдельных странах. Использование “паблик рилейшнз” в международном маркетинге. Матрица основных типов корпоративной культуры различных стран. Международные выставки и ярмарки как средство стимулирования международного сбыта. Виды торгово- промышленных

№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
		выставок и ярмарок. Формирование спроса и стимулирование сбыта международном маркетинге. Сервисная политика и техническое обслуживание на мировом рынке
8	Тема 8. Совместное предпринимательство в международном маркетинге	Формы международного экономического сотрудничества. Филиалы и дочерние фирмы. Концессии. Международные консорциумы. Сотрудничество на условиях разделения продукции между участвующими сторонами. Совместные предприятия. Классификация совместных предприятий. Преимущества совместного предприятия как формы международного маркетинга.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1. Концепция международного маркетинга Причины и цели выбора стратегии международного маркетинга. Основные формы выхода на внешний рынок — экспорт, прямое инвестирование, создание совместного предприятия, франчайзинг, лицензирование, создание филиалов материнской компании за рубежом. Концепции глобального и мультинационального маркетинг

Тема 2. Ключевые характеристики глобального рынка

Анализ зарубежного рынка и внешней среды маркетинга. Характеристики рынка: емкость (динамика и прогноз); наличие спроса на данный или аналогичный товар; его характер и прогноз; доступность рынка, его восприимчивость; конкуренция. Доступность рынка. Препятствия рынка:

таможенные барьеры, юридические преграды, протекционистские и дискриминационные меры (нетарифные барьеры).

Тема 3. Протекционистская политика государств Стабильность зарубежного рынка.

Политическая среда зарубежного рынка. Правовая среда страны. Нестабильной политической ситуация и угрозы среды: конфискации собственности; блокированию валютных резервов; введению импортных квот; ужесточению налогообложения и др. Предоставление режима наибольшего благоприятствования. Защита национальных производителей (ужесточение таможенного режима, импортные квоты, нетарифные барьеры и пр.). Политические силы и общественное мнение - концепция мега маркетинга.

Тема 4. Особенности комплекса международного маркетинга

Исследование международной маркетинговой среды. Стратегия стандартизации и адаптации. Товарная политика. Критерии товарной политики: технические и функциональные характеристики товара; особенности восприятия товара на целевом рынке; затраты на адаптацию и ожидаемый полезный эффект; емкость рынка и уровень платежеспособного спроса, покупательная способность; уровень развития технологии производителя, др. Вынужденная и необходимая адаптация. Товарные инновации. Упаковка товара. Особенности международной торговомарочной практики. Ценовая политика. Особенности ценообразования на мировом рынке. Факторы, влияющие на уровень мировых цен. Причины

изменчивости цен. Выбор целей ценовой политики в международном маркетинге. Международное торговое право. Культурная среда и ее роль в международном маркетинге.

Тема 5. Особенности управления маркетингом в глобальных компаниях

Глобализация экономики и стратегии международного развития. Понятие среды международного маркетинга и ее факторов. Экономическая среда: структура хозяйства, общие сведения о налогах, характер распределения доходов и т.п. Политико – правовая среда: отношения к закупкам из-за рубежа, политическая стабильность, валютные ограничения, государственная система помощи иностранным компаниям. Особенности проведения маркетинговых исследований при выходе на зарубежные рынки. Цели, объекты и методы исследования в международном маркетинге.

Этапы организации международного маркетинга в компании. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия. Макропирамидальная, зонтичная и интерконгломератная структура международного маркетинга.

Задачи и функции отдела внешнеэкономических связей и маркетинга. Решения о структуре службы маркетинга: экспортный отдел, международные филиалы и дочерние компании, транснациональные компании

#### Тема 6. Специфика продвижения товара на зарубежный рынок

Особенности политики дистрибуций в международном маркетинге. Основные решения при формировании каналов сбыта в международном маркетинге. Основные формы международной сбытовой деятельности. Общая структура каналов распределения в международном маркетинге. Прямой экспорт. Косвенный экспорт. Виды посреднических операций в зарубежной торговой практике. Критерии выбора формы сбыта на зарубежных рынках. Этнические сбытовые сети. Виды торгово - посреднических фирм. Условия работы посредников на мировых рынках. Регламентация посреднической деятельности в зарубежных странах. Три типа сбытовых структур в международном маркетинге. Особенности торговых компаний Европы, США, Китая, Южной Кореи. Международная интегрированная логистика: цели, принципы, основные составляющие. Особенности международной транспортной логистики. Сущность и виды международных транспортных операций. Организация международных перевозок. Особенности и виды международной транспортной упаковки. Конвенции соглашения о международных транспортных перевозках.

Тема 7. Маркетинговые коммуникации Комплекс маркетинга: PR, стимулировании сбыта, личные продажи, реклама в международной маркетинговой деятельности компании. Особенности политики коммуникаций в международном маркетинге. Правила стандартизации международных коммуникационных средств. Особенности рекламы в международном маркетинге. Особенности глобальной рекламы. Кросскультурный анализ и мультинациональная реклама. Методы pull и push международной рекламной деятельности. Типы и структуры международных маркетинговых агентств. Особенности регулирования рекламных действий и торговых марок в отдельных странах. Использование “паблик рилейшнз” в международном маркетинге. Матрица основных типов корпоративной культуры различных стран. Международные выставки и ярмарки как средство стимулирования международного сбыта. Виды торгово- промышленных выставок и ярмарок. Формирование спроса и стимулирование сбыта в международном маркетинге. Сервисная политика и техническое обслуживание на мировом рынке

#### Тема 8. Совместное предпринимательство в международном маркетинге

Формы международного экономического сотрудничества. Филиалы и дочерние фирмы. Концессии. Международные консорциумы. Сотрудничество на условиях разделения продукции между участвующими сторонами.

Совместные предприятия. Классификация совместных предприятий. Преимущества совместного предприятия как формы международного маркетинга.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1. Концепция международного маркетинга Причины и цели выбора стратегии международного маркетинга. Основные формы выхода на внешний рынок — экспорт, прямое инвестирование, создание совместного предприятия, франчайзинг, лицензирование, создание филиалов материнской компании за рубежом. Концепции глобального и мультинационального маркетинга

Тема 2. Ключевые характеристики глобального рынка

Анализ зарубежного рынка и внешней среды маркетинга. Характеристики рынка: емкость (динамика и прогноз); наличие спроса на данный или аналогичный товар; его характер и прогноз; доступность рынка, его восприимчивость; конкуренция. Доступность рынка. Препятствия рынка: таможенные барьеры, юридические преграды, протекционистские и дискриминационные меры (нетарифные барьеры).

Тема 3. Протекционистская политика государств Стабильность зарубежного рынка.

Политическая среда зарубежного рынка. Правовая среда страны. Нестабильной политической ситуация и угрозы среды: конфискации собственности; блокированию валютных резервов; введению импортных квот; ужесточению налогообложения и др. Предоставление режима наибольшего благоприятствования. Защита национальных производителей (ужесточение таможенного режима, импортные квоты, нетарифные барьеры и пр.). Политические силы и общественное мнение - концепция мега маркетинга.

Тема 4. Особенности комплекса международного маркетинга

Исследование международной маркетинговой среды. Стратегия стандартизации и адаптации. Товарная политика. Критерии товарной политики: технические и функциональные характеристики товара; особенности восприятия товара на целевом рынке; затраты на адаптацию и ожидаемый полезный эффект; емкость рынка и уровень платежеспособного спроса, покупательная способность; уровень развития технологии производителя, др. Вынужденная и необходимая адаптация. Товарные инновации. Упаковка товара. Особенности международной торговомарочной практики. Ценовая политика. Особенности ценообразования на мировом рынке. Факторы, влияющие на уровень мировых цен. Причины

изменчивости цен. Выбор целей ценовой политики в международном маркетинге. Международное торговое право. Культурная среда и ее роль в международном маркетинге.

Тема 5. Особенности управления маркетингом в глобальных компаниях

Глобализация экономики и стратегии международного развития. Понятие среды международного маркетинга и ее факторов. Экономическая среда: структура хозяйства, общие сведения о налогах, характер распределения доходов и т.п. Политико – правовая среда: отношения к закупкам из-за рубежа, политическая стабильность, валютные ограничения, государственная система помощи иностранным компаниям. Особенности проведения маркетинговых исследований при выходе на зарубежные рынки. Цели, объекты и методы исследования в международном маркетинге.

Этапы организации международного маркетинга в компании. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия. Макропирамидальная, зонтичная и интерконгломератная структура международного маркетинга.

Задачи и функции отдела внешнеэкономических связей и маркетинга. Решения о структуре службы маркетинга: экспортный отдел, международные филиалы и дочерние компании, транснациональные компании

Тема 6. Специфика продвижения товара на зарубежный рынок

Особенности политики дистрибуций в международном маркетинге. Основные решения при формировании каналов сбыта в международном маркетинге. Основные формы международной сбытовой деятельности. Общая структура каналов распределения в международном маркетинге. Прямой экспорт. Косвенный экспорт. Виды посреднических операций в зарубежной торговой практике. Критерии выбора формы



сбыта на зарубежных рынках. Этнические сбытовые сети. Виды торгово - посреднических фирм. Условия работы посредников на мировых рынках. Регламентация посреднической деятельности в зарубежных странах. Три типа сбытовых структур в международном маркетинге. Особенности торговых компаний Европы, США, Китая, Южной Кореи. Международная интегрированная логистика: цели, принципы, основные составляющие. Особенности международной транспортной логистики. Сущность и виды международных транспортных операций. Организация международных перевозок. Особенности и виды международной транспортной упаковки. Конвенции соглашения о международных транспортных перевозках.

Тема 7. Маркетинговые коммуникации Комплекс маркетинга: PR, стимулировании сбыта, личные продажи, реклама в международной маркетинговой деятельности компании. Особенности политики коммуникаций в международном маркетинге. Правила стандартизации международных коммуникационных средств. Особенности рекламы в международном маркетинге. Особенности глобальной рекламы. Кросскультурный анализ и мультинациональная реклама. Методы pull и push международной рекламной деятельности. Типы и структуры международных маркетинговых агентств. Особенности регулирования рекламных действий и торговых марок в отдельных странах. Использование "публик рилейшнз" в международном маркетинге. Матрица основных типов корпоративной культуры различных стран. Международные выставки и ярмарки как средство стимулирования международного сбыта. Виды торгово- промышленных выставок и ярмарок. Формирование спроса и стимулирование сбыта международном маркетинге. Сервисная политика и техническое обслуживание на мировом рынке

Тема 8. Совместное предпринимательство в международном маркетинге

Формы международного экономического сотрудничества. Филиалы и дочерние фирмы. Концессии. Международные консорциумы. Сотрудничество на условиях разделения продукции между участвующими сторонами.

Совместные предприятия. Классификация совместных предприятий. Преимущества совместного предприятия как формы международного маркетинга.

Требования к самостоятельной работе студентов:

*Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку опорных слайдов лекций и учебной литературы, по следующим темам:*

1. Стратегии международного маркетинга. Межкультурная сегментация. Персонализированный маркетинг. Особенности инструментария международного маркетинга.
2. Оценка особенностей существующей системы сбыта. Определение позиции каждого конкурента (местного и зарубежного) и особенности разрабатываемого ими комплекса маркетинга (marketing mix).
3. Информационные потребности международных компаний. Источники международной маркетинговой информации.
4. Ценовые стратегии на мировых рынках: стратегия "снятия сливок" (skimming pricing), стратегия низких цен, или стратегия "прорыва" (penetration pricing), стратегия дифференцированных цен, стратегия единых цен, стратегия ценового лидера.
5. Демпинг. Демпинговые цены. Антидемпинговое законодательство.
6. Торговые дома (универсальные торговые фирмы) в международном маркетинге. Мелкие и средние специализированные торговые фирмы в международном маркетинге. Международная интегрированная логистика
7. Формы участия международной компании в деятельности на внешних рынках.

8. Планирование международной маркетинговой деятельности.
9. Организация международной маркетинговой деятельности.
10. Контроль и оценка эффективности международной маркетинговой деятельности.

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение кейсов, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по темам курса.*

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

**Лекционные занятия.**

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

**Практические и семинарские занятия.**

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения,

контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций, текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Концепция международного маркетинга	УК 10	тестирование
Тема 2. Ключевые характеристики глобального рынка	УК 10	тестирование
Тема 3. Протекционистская политика государств Стабильность зарубежного рынка.	УК 10	реферат
Тема 4. Особенности комплекса международного маркетинга	УК 10	реферат
Тема 5. Особенности управления маркетингом в глобальных компаниях	УК 10	тестирование
Тема 6. Специфика продвижения товара на зарубежный рынок	УК 10	реферат
Тема 7. Маркетинговые коммуникации Комплекс маркетинга: PR, стимулировании сбыта, личные продажи, реклама в международной маркетинговой деятельностью компании.	УК 10	тестирование
Тема 8. Совместное предпринимательство в международном маркетинге	УК 10	тестирование

--	--	--

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

### Примеры тестовых заданий

Какой из элементов маркетингового исследования является орудием исследования?

а) наблюдение; б) эксперимент; в) анкета; г) опрос.

Какой из представленных элементов относится к внутренней среде предприятия?

а) потребители; б) научно-техническая среда; в) производственная среда; г) посредники.

Какой вид стратегии роста предполагает использование возможностей интеграции с другими элементами международной маркетинговой системы?

а) интенсивный рост; б) интеграционный рост; в) диверсификационный рост; г) сокращение.

Как называется стратегия международного продвижения в зависимости от жизненного цикла товара на этапе роста?

а) информирование о новом товаре; б) модификация; в) напоминание о товаре; г) увещевание о бренде.

На какой фазе психологического воздействия международной рекламы происходит произвольная или непроизвольная

направленность на определенный объект?

а) интерес; б) внимание; в) желание; г) активность.

Какая из перечисленных характеристик не относится к функциям международного маркетинга?

а) аналитическая; б) товарно-производственная; в) сбытовая; г) посредническая.

Какой элемент из перечисленных относится к микросреде внешней среды предприятия?

а) культура; б) управленческая среда; в) конкуренты; г) демографическая среда.

Какой вид международного маркетинга предполагает выпуск товара, ориентированного на один сегмент рынка?

а) дифференцированный; б) недифференцированный; в) социально-этичный; г) концентрированный.

Какой вид стратегии диверсификационного роста предполагает наполнение ассортимента товарами, интересными тем же покупателям?

а) горизонтальная; б) концентрическая; в) конгломератная; г) вертикальная.

Какая стратегия ценообразования предполагает определение лидирующих цен на свои товары?

а) «прорыва» на рынок; б) «снятия сливок»; в) дифференцированных цен; г) ценового лидера.

В какой последовательности происходит психологическое воздействие международной рекламы на человека?

- а) интерес-внимание-желание-активность; б) желание-внимание-интерес-активность;  
в) внимание-интерес-желание-активность; г) желание-интерес-внимание-активность.

Какой вид международной рекламы основан на формировании имиджа фирмы?

- а) сравнительная; б) престижная; в) напоминающая; г) товарная.

Как называется вид международного продвижения, предполагающий личный контакт?

- а) стимулирование сбыта; б) реклама; в) личная продажа.

Какой потребительский мотив обусловлен преимущественно национально-культурными особенностями?

- а) мотив традиции; б) эстетический; в) утилитарный; г) мотив престижа.

Какой блок не входит в систему построения бренда?

а) позиционирование; б) продажа; в) создание идеи бренда; г) планирование продвижения.

Как называется внешнеторговая стратегия, связанная с политическими ограничениями?

- а) либерализация; б) изоляция; в) протекционизм; г) «протекционизм наоборот».

8. К какому элементу комплекса международного маркетинга относится реклама?

- а) товар; б) цена; в) метод распространения; г) метод продвижения.

Как называется вид международной конкуренции, при которой предприятие объявляет о снижении цен на товары?

- а) неценовая; б) видовая; в) прямая ценовая; г) предметная.

Как называется вид международной рекламы, представляющий достоинства фирмы, которые выгодно отличают ее от конкурентов?

- а) товарная; б) фирменная; в) прямая; г) информативная .....

### **Тематика рефератов**

1. Возникновение международного маркетинга.
2. Характеристика основных форм выхода компаний на внешний рынок.
3. Концепция глобального маркетинга.
4. Принцип этноцентризма.
5. Мультинациональная концепция маркетинга.
6. Характеристики международного рынка.
7. Доступность международного рынка.
8. Нетарифные барьеры.
9. Политическая и правовая среда зарубежных рынков
10. Условия предоставления режима наибольшего благоприятствования.
11. Защита интересов национальных производителей.
12. Компоненты внешней среды международного маркетинга.
13. Виды права в разных странах и их влияние на маркетинговую деятельность зарубежных компаний.
14. Патентное право
15. Защита товарных знаков и авторских прав
16. Стандартизация форм бухгалтерского учета.
17. Охраны окружающей среды.
18. Международное торговое право.

19. Виды конкурирующих сил действуют на международном рынке
20. Барьеры выхода на международные рынки
21. Влияние культурной среды на бизнес в стране
22. Сущность маркетинговых исследований при выходе на зарубежные рынки
23. Рыночная привлекательность страны
24. Атрибуты культуры и их проявление в международном маркетинге
25. Разновидности экспорта, их преимущества и недостатки
26. Составляющие инфраструктуры международного бизнеса и их отличия по странам
27. Порядок создания совместных предприятий в России
28. Франчайзинг как форма партнерства с зарубежными компаниями.
29. Принципы налогообложения иностранных инвесторов и способы стимулирования привлечения иностранных инвестиций в России.
30. Роль товарных знаков на зарубежных рынках.
31. Ценовая политика. Отличие цен на мировых рынках.
32. Способы выхода предприятия на международные рынки.
33. Критерии сегментация международного рынка.
34. Виды адаптации товара на международном рынке.
35. Основные требования к упаковке товара.
36. Стратегическое планирование и маркетинговые программы в международном маркетинге
37. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.
38. Правила стандартизации международных коммуникационных средств.
39. Особенности рекламы в международном маркетинге.
40. Формирование спроса и стимулирование сбыта в международном Маркетинге

### **Пример кейса.**

#### **«PROCTER & GAMBLE»: ПОДЪЕМЫ И СПАДЫ ВМЕЖДУНАРОДНОМ МАРКЕТИНГЕ**

«Procter & Gamble» – возможно, крупнейший поставщик упакованных потребительских товаров США – выпускает такие ведущие марки товаров, как моющее средство «Tide», зубную пасту «Crest», кофе «Folders» и одноразовые подгузники

«Pampers». Но до последнего времени, конкурируя за рубежом, компания часто терпела неудачи. Она нередко неверно оценивала потребности потребителей и намерения конкурентов. Часто ей наносили сокрушительные удары такие известные

фирмы, как «Unilever» в Европе и «Као» в Японии. Компания склонна была довольствоваться вторым, третьим или четвертым местом на зарубежном рынке, а не сосредоточивать ресурсы с тем, чтобы выйти на первое место. В результате компания не была за рубежом тем гигантом, которым она является в США.

Но все постепенно меняется по мере того, как «Procter & Gamble» учится эффективно работать на глобальном рынке.

Многим в этом отношении она обязана Edwin Artzt – нынешнему президенту и бывшему руководителю международных

операций компании. Artzt стремится стать главным игроком на вновь открывшихся рынках в Восточной Европе путем приобретения в 1990 г. ведущей чешской компании по

производству мощных средств и заключения возможных сделок в Польше и Венгрии. Он превратил «Procter & Gamble» в глобальную фирму в космической отрасли, купив «Noxell» (изготовитель

«Cover Girl») в 1989 г., «Old Spice» – в 1990 г. и «Max Factor» и «Betrix» – в 1991 г., – компании, давно утвердившиеся на

международных рынках. Кроме того, он укрепил позиции компании в Японии до такой степени, что в конце 80-х годов были

получены не убытки, а прибыли, а эта страна стала вторым по прибыльности зарубежным рынком. Перечисленные меры

нашли отражение в растущей значимости зарубежных рынков для «Procter & Gamble»: в 1984 г. зарубежные операции обеспечивали компании только 12 %, а в 1990 г. эта доля превысила треть.

Причины растущего успеха компании на зарубежных рынках не являются секретом. Она попросту отказалась от философии, согласно которой то, что срабатывает в США, скорее всего, сработает и за рубежом, и стала больше внимания уделять потребностям и привычкам потребителей других стран.

Япония служит удачным примером эффективного изменения подхода «Procter & Gamble» к международному маркетингу. По словам Artzt, компания ворвалась на японский рынок (в 1972 г.) с американскими товарами, американскими менеджерами, американской рекламой и американскими методами сбыта и стратегиями стимулирования продаж. В результате такой

полностью американской стратегии «Procter & Gamble» упустила из виду два важнейших фактора японского рынка: обычаи

и привычки потребителей и японскую систему распределения.

Наиболее отчетливо проявилось отсутствие понимания запросов японских потребителей. «Procter & Gamble» сформировала рынок одноразовых подгузников, предложив в 1977 г. «Pampers», которые были довольно громоздкими и рассчитанными на ношение в течение длительного периода. Компания не учла, что японские женщины – наиболее аккуратные и щепетильные в мире – стирают белье и меняют детям подгузники вдвое чаще, чем американские. Вместо громоздкого подгузника

японские компании «Као» и «Uni-Charm» выпустили в продажу более тонкий и прочный подгузник с учетом запросов японских матерей. Доля «Pampers» на рынке одноразовых подгузников снизилась с 90 % в 1977 г. до 7 % в 1985 г.

Другой пример отсутствия понимания запросов японских потребителей – реклама мыла «Самау», в которой мужчина восторгается чистотой и гладкостью кожи женщины. Однако в Японии считается дурным тоном навязывание мужчиной своего

мнения женщине относительно выбора предметов ее туалета. В результате доля «Самау» на рынке не превысила 2 %.

«Procter & Gamble» не учла различий и в системах распределения товара в США и Японии. В США большинство крупных изготовителей упакованных товаров продает их непосредственно сетям супермаркетов вроде A & P или «Kroger». В

Японии же насчитывается 325 000 небольших магазинов, обслуживаемых большим количеством оптовиков. Оптовики необходимы, чтобы снабжать товаром небольшие магазины. Кроме того, японская культура предполагает установление личных

отношений, обеспечивающих лояльность оптовиков. Тем не менее, «Procter & Gamble» предпочла придерживаться американской стратегии распределения, работая

напрямую с розничными торговцами, минуя оптовиков и поставив себя в невыгодное положение по сравнению, например, с «Као», которая имела превосходные давние отношения с оптовиками.

При Artzt «Procter & Gamble» осознала ошибочность применения полностью американского подхода и начала формулировать стратегии маркетинга с учетом местных вкусов и обычаев. Она выпустила улучшенный подгузник, втрое тоньше первоначальной модели. В результате доля «Pampers» возросла с 7 % в 1985 г. до 28 % в 1988 г. Новый подгузник стал прототипом «Ultra Pampers», который теперь продается во всем мире. Компания изменила направленность рекламы с учетом японских традиций, отказавшись от изображения мужчины в рекламе «Самау» и подчеркнув красивый цвет лица женщины. Наконец, «Procter & Gamble» налаживает устойчивые отношения с оптовиками, чтобы распределить товар в небольших магазинах.

«Procter & Gamble» испытала подъемы и спады на международных рынках, но теперь намечается ее подъем благодаря

большому желанию адаптировать стратегии маркетинга к местным запросам и обычаям.

Вопросы

1. Почему сначала компании «Procter & Gamble» не удавалось стать лидером на зарубежных рынках, как это было в США?

2. За счет каких маркетинговых мер компания «Procter & Gamble» смогла занять лидирующие позиции на рынках стран

Восточной Европы?

3. В чем заключались основные ошибки компании «Procter & Gamble» на рынке Японии?

4. Чем отличаются японские сбытовые сети от американских?

5. Какие маркетинговые меры приняла компания на японском рынке, чтобы добиться успеха?

6. Глобальный или мультинациональный маркетинг использует компания «Procter & Gamble» в своей работе на мировом рынке?

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Понятие и основные принципы маркетинга
2. Маркетинг-микс: «4Р» и «4С» маркетинга
3. Современный подход к маркетингу. Четыре эры в истории маркетинга.
4. Нетрадиционный маркетинг.
5. Технологическая революция в маркетинге.
6. Маркетинг, основанный на транзакциях, и маркетинг взаимоотношений.
7. Процесс планирования маркетинга.
8. Элементы стратегии маркетинга.
9. Инструменты, применяемые для планирования маркетинга.
10. Маркетинговая среда
11. Этические вопросы маркетинга. Социальная ответственность маркетинга.
12. Международная маркетинговая среда.
13. Мультинациональная экономическая интеграция.



14. Разработка международной стратегии маркетинга.
15. Понятие электронной коммерции. Интерактивность и е-коммерция.
16. Онлайн-покупатели и продавцы
17. Интерактивные каналы онлайн-маркетинга.
18. Маркетинг взаимоотношений и управление взаимоотношениями с потребителями
19. Взаимоотношения между покупателями и продавцами на рынках категории «бизнес — бизнес».
20. Процесс маркетингового исследования.
21. Методы маркетингового исследования.
22. Компьютерные технологии в маркетинговых исследованиях.
23. Прогнозирование продаж.
24. Рыночная сегментация, выбор целей и позиционирование
25. Стратегии выхода на целевые рынки
26. Межличностные детерминанты поведения потребителей
27. Процесс принятия решений потребителем
28. Классификация товаров и услуг на потребительском и бизнес-рынках
29. Жизненный цикл продукта. Стратегии управления жизненным циклом продукта.
30. Управление брендами для достижения конкурентного преимущества
31. Планирование нового продукта. Процесс разработки нового продукта.
32. Политика ценообразования: сущность, основные категории
33. Стратегии ценообразования. Приемы ценообразования.
34. Маркетинговые каналы, и управление цепью поставок
35. Прямой маркетинг и реселлеры: ритейлеры и оптовики
36. Интегрированные маркетинговые коммуникации.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из	хорошо		71-85

	профессиональной деятельности, нежеле по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения			
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

### **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

#### **Основная литература**

1. Карпова, С. В. Международный маркетинг : учебник / С. В. Карпова. - 6-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2021. - 296 с. - ISBN 978-5-394-04183-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1232137>

#### **Дополнительная литература**

1. Международный маркетинг / Моргунов В.И., Моргунов С.В., - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 184 с. Режим доступа: <http://znanium.com>
2. Беленов, О.Н. Практикум по международному маркетингу / О.Н. Беленов. — 3-е изд., стер. — Москва : ФЛИНТА, 2017. — 222 с. Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/1032447>

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- MS Excel.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Менеджмент качества»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель: Пурыжова Людмила Викторовна, к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента ИЭУиТ БФУ им. И. Канта.**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Менеджмент качества».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Менеджмент качества»

**Цель дисциплины:** формирование у студентов комплекса знаний основ теории качества, методических приемов менеджмента качества и выработка практических навыков управления качеством с использованием принципов системного анализа, а также навыков по организации систем качества, отвечающих рекомендациям международных стандартов.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4.1 Знание основных понятий, методов и способов управления качеством, а также взаимосвязь понятий качества и конкурентоспособности продукции ОПК-4.2 Использует нормативно правовое обеспечения, регламентирующее деятельность предприятия в области качества умеет разрабатывать и совершенствовать системы управления качеством на предприятии ОПК-4.3 Применяет методы статистического контроля качества для принятия управленческих решений	<b>Знать:</b> сущность и роль качества в функционировании предприятий и организаций, основные методы и функции управления качеством, взаимосвязь понятий конкурентоспособность и качество продукции, систему всеобщего управления качеством <b>Уметь:</b> разрабатывать и совершенствовать системы менеджмента качества на предприятии, применять на практике статистические методы контроля качества <b>Владеть:</b> методами менеджмента качества при принятии управленческих решений, методами инструментального анализа, необходимыми для принятия решений в области менеджмента качества

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Менеджмент качества» представляет собой дисциплину обязательной части блока дисциплин подготовки студентов.

## 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах

ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Основные положения системы управления, эволюция теории качества, терминология, генезис категории качества. Качество и конкурентоспособность продукции.	Предмет и основное содержание курса. Взаимосвязь управления качеством с другими дисциплинами учебного плана. Цели, задачи и структура курса. Качество — философская категория, разнообразие терминов “качество”, качество в определении Международной организации по стандартизации. Объект качества Основные понятия и категории управления качеством. Эволюция теории управления качеством. Философия качества. Комплексное и тотальное управление качеством. Современная практика взаимоотношений предприятий в области качества. Принципы управления качеством. Управление качеством как аспект общего управления предприятием (организацией). Субъект, объект и функции управления качеством. Петля качества, модель качества, цикл Деминга. Теоретические подходы к качеству и конкурентоспособности. Экономическое содержание категории качества. Социально экономическая сущность проблемы повышения качества. Качество и научно-технический прогресс. Приоритетная роль качества в неценовых методах конкуренции и обеспечении конкурентоспособности продукции. Понятие конкурентоспособности продукции. Факторы, влияющие на конкурентоспособность. Составляющие элементы конкурентоспособности продукции. Качество как стратегический потенциал успеха предприятия в современной экономике.
2	Функции и принципы управления качеством	Политика и планирование качества, обучение и мотивация персонала, организация работ по качеству, контроль качества,



№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
		информация о качестве, разработка мероприятий, принятие решений, внедрение мероприятий в производственный процесс, взаимодействие с внешней средой по вопросам качества. Механизм управления качеством.
3	Контроль качества в системах управления качеством	Классификация и содержание видов, методов и средств контроля. Статистические методы контроля за качеством продукции. Организация и проведение испытаний продукции. Понятие «обеспечение качества». Этапы обеспечения качества. Функции службы обеспечения качества. Квалиметрия. Метрология.
4	Стандартизация и сертификация как элементы обеспечения качества и конкурентоспособности	Стандартизация, понятие, принципы, роль и значение. Правовые основы стандартизации и закон РФ «О техническом регулировании». Стандартизация как деятельность. Принципы технического регулирования. Цели принятия технических регламентов. Содержание и применение технических регламентов. Виды технических регламентов. Документы в области стандартизации. Национальные стандарты, общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации. Стандарты организаций. Цели, принципы, формы подтверждения соответствия. Добровольное подтверждение соответствия. Обязательное подтверждение соответствия. Организация обязательной сертификации. Аккредитация органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров) государственный контроль (надзор) за соблюдением требований технических регламентов

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1. Основные положения системы управления, эволюция теории качества, терминология, генезис категории качества. Качество и конкурентоспособность продукции.

Предмет и основное содержание курса. Цели, задачи и структура курса. Качество — философская категория, разнообразие терминов “качество”, качество в определении Международной организации по стандартизации. Эволюция теории управления качеством. Экономическое содержание категории качества. Социально экономическая сущность проблемы повышения качества. Качество и научно-технический прогресс.

Тема 2. Функции и принципы управления качеством

Политика и планирование качества, обучение и мотивация персонала, организация работ по качеству, контроль качества, информация о качестве, разработка мероприятий, принятие решений, внедрение мероприятий в производственный процесс, взаимодействие с внешней средой по вопросам качества.

Тема 3. Контроль качества в системах управления качеством

Классификация и содержание видов, методов и средств контроля. Статистические методы контроля за качеством продукции.

Тема 4. Стандартизация и сертификация как элементы обеспечения качества и конкурентоспособности

Стандартизация, понятие, принципы, роль и значение. Документы в области стандартизации. Национальные стандарты, общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1. Основные положения системы управления, эволюция теории качества, терминология, генезис категории качества. Качество и конкурентоспособность продукции.

Комплексное и тотальное управление качеством. Современная практика взаимоотношений предприятий в области качества. Качество и научно-технический прогресс. Приоритетная роль качества в неценовых методах конкуренции и обеспечении конкурентоспособности продукции.

Тема 2. Функции и принципы управления качеством

Менеджмент качества как аспект общего управления инновационной бизнес-системой. Субъект, объект и функции менеджмента качества. Петля качества, модель качества, цикл Деминга.

Тема 3. Контроль качества в системах управления качеством

Статистические методы контроля за качеством продукции и инновационных бизнес-систем.

Тема 4. Стандартизация и сертификация как элементы обеспечения качества и конкурентоспособности

Аккредитация органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров) государственный контроль (надзор) за соблюдением требований технических регламентов. Стандарты организаций. Цели, принципы, формы подтверждения соответствия. Добровольное подтверждение соответствия. Обязательное подтверждение соответствия.

Требования к самостоятельной работе студентов:

*Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку опорных слайдов лекций и учебной литературы, по следующим темам:*

1. Современная практика взаимоотношений предприятий в области качества.
2. Экономическое содержание категории качества.
3. Качество и научно-технический прогресс.
4. Качество как стратегический потенциал успеха предприятия в современной экономике.
5. Национальные стандарты, общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации.
6. Обучение и мотивация персонала
7. Внедрение мероприятий в производственный процесс
8. Механизм управления качеством.
9. Понятие «обеспечение качества». Этапы обеспечения качества.
10. Функции службы обеспечения качества.
11. Квалиметрия.
12. Метрология.

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение кейсов, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по темам курса.*

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-

педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций, текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Основные положения системы управления, эволюция теории качества, терминология, генезис категории качества. Качество и конкурентоспособность продукции.	ОПК-4	тестирование реферат задачи
Тема 2. Функции и принципы управления качеством	ОПК-4	тестирование задачи кейс
Тема 3. Контроль качества в системах управления качеством	ОПК-4	тестирование задачи реферат кейс
Тема 4. Стандартизация и сертификация как элементы обеспечения качества и конкурентоспособности	ОПК-4	тестирование реферат задача

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

#### Тесты:

На какой стадии формируется качество продукции

- заключения контракта на поставку
- изготовления
- сборки
- контроле качества
- проектирования

Перечислите «Уровни качества» по восходящей

- подразделение предприятия
- предприятие

- продукция
- группа предприятий (отрасль)
- элемент изделия
- партия продукции

Что такое менеджмент качества?

- совокупность планируемых и систематически проводимых мероприятий в области качества
- постоянная деятельность оперативного характера для реализации мероприятий в области качества
- деятельность, направленная на повышение технического уровня продукции, совершенствование элементов производства и систем качества
- деятельность по изучению рынка и продвижения товаров

В чём заключается смысл функциональной модели «петля качества»

- процесс управления качеством имеет циклическую структуру
- процесс управления качеством охватывает все стадии жизненного цикла товара
- процесс управления качеством целесообразно осуществлять на отдельных стадиях жизненного цикла товара

Кто из перечисленных ученых является автором цикла PDCA

- Д. Джуран
- Ф. Кросби
- Э. Деминг
- К. Исикава
- А. Фейгенбаум

Что такое конкурентоспособность продукции

- способность товара конкурировать с аналогичными видами продукции на мировом рынке
- самый высокий в мире уровень качества
- способность удовлетворять требования конкретного потребителя в условиях определенного рынка и периода времени по показателям качества и затратам потребителя на приобретение и эксплуатацию данной продукции
- преимущества товара на рынок конкурентов

Какие из показателей не относятся к экономическим показателям конкурентоспособности?

- материалоемкость, трудоемкость, энергоемкость продукции
- цена товара
- долговечность продукции
- эстетические характеристики

Конкурентоспособность товара определяется (в отличие от качества) только той совокупностью свойств

- которые представляют несомненный интерес для определенной группы покупателей, и обеспечивает удовлетворение данной потребности

- стоимость, которых значительно повысилась за счет придания товару новых свойств
- которые обладают большей потребительской стоимостью

Выберите из перечня факторы, формирующие качество товаров

- хранение
- проектирование
- упаковка
- производство
- сырье
- транспортирование
- маркировка

Категории конкурентоспособности товара и предприятия имеют существенные различия: в основе исследования конкурентоспособности предприятия

- лежит более длительный отрезок времени, соответствующий периоду функционирования
- временной интервал, соответствующий жизненному циклу товара
- номенклатура выпускаемой продукции
- оценка потребителя
- результаты самообследования

Неценовая конкуренция - это

- повышение жизненного цикла продукта
- проведение научно-исследовательских работ по повышению качества продукции
- система «нулевых дефектов» (бездефектного труда)
- конкуренция качества

Оперативное управление качеством основано на создании условий для

- эффективного проведения мероприятий по совершенствованию качества продукции и работ
- для обеспечения макроэкономических условий, ослабляющих позиции конкурента
- стабилизации производства, сбыта и послепродажного обслуживания высококачественной продукции;
- создания повышенного неэластичного спроса на выпускаемую продукцию
- оперативного воздействия на причины возникновения дефектов и устранения брака
- использования механизма коллективной и индивидуальной ответственности и стимулирования выпуска продукции высокого качества
- повышения ликвидности внеоборотных активов

Какому подходу к управлению качеством соответствует формулировка: «качество основывается на низком уровне цен»?

- западный (США, Европа)
- восточный (Япония, страны Юго-Восточной Азии).

Категории конкурентоспособности товара и предприятия имеют существенные различия: конкурентоспособность продукции оценивается и исследуется

- во временном интервале, соответствующем жизненному циклу товара
- весь производственно-технический потенциал предприятия
- применительно к каждому виду
- потребителем
- во времени, соответствующий периоду функционирования предприятия

Задачи:

Обеспечение качества предполагает знание и использование 14 принципов Деминга. Студентам необходимо предложить мероприятия по их реализации в инновационной организации.

№	Принципы Деминга	Мероприятия по реализации принципов Деминга
1	Постоянство цели	
2	Новая философия	
3	Покончите с зависимостью от массового контроля	
4	Покончите с практикой закупок по самой низкой цене	
5	Улучшайте каждый процесс.	
6	Введите в практику подготовку и переподготовку кадров	
7	Учредите лидерство	
8	Изгоняйте страхи	
9	Разрушайте барьеры между подразделениями	
10	Откажитесь от пустых лозунгов и призывов.	
11	Устраните произвольные числовые нормы и задания.	
12	Дайте работникам возможность гордиться своим трудом	
13	Поощряйте стремление к образованию.	
14	Приверженность делу повышения качества и действенность высшего руководства	

Кейсы:

Предприятие производит три вида продукции: А, В, С. На стадии проектирования сложного технического изделия А решается вопрос об объеме и уровне детализации технического описания.

Предположим, разработка подробных инструкций по обслуживанию будет стоить 25 у.е. плюс издание для каждого комплекта оборудования — еще 10 у.е. Причем наличие или отсутствие инструкций никак не отразится на цене продажи (10 у.е.), так как гарантийные обязательства включают обслуживание с выездом к заказчику, т.е. потребитель не будет интересоваться сопроводительной документацией из-за уверенности в технической поддержке. Сервисный отдел предприятия работает по окладному принципу, и расходы на его содержание составляют 50 у.е. в месяц.

Средняя стоимость одного вызова составляет 400 у.е. (средние транспортные расходы плюс почасовая ставка персонала, умноженная на среднее время вызова), среднее количество вызовов — 100 в месяц, и они распределены следующим образом: изделие А

(выпуск без инструкции по обслуживанию) — 60; изделие В и С — по 20 каждое (снабжены инструкциями).

Из опыта производства и обслуживания изделий В и С следует, что в результате выпуска инструкций по эксплуатации количество вызовов снизится с 60 до 20 в месяц.

Обоснуйте, следует ли выпускать инструкции по обслуживанию изделий.

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Экономическое содержание категории качества.
2. Конкурентоспособность, составляющие элементы и факторы ее определяющие.
3. Оценка качества и технического уровня продукции.
4. Задачи и методы квалиметрии.
5. Методы менеджмента качества инновационной продукции.
6. Понятие, принципы, структура, документация, проверка системы менеджмента качества.
7. Опыт системного менеджмента качества на отечественных предприятиях
8. Международные стандарты ИСО 9000 их новые версии
9. Системы качества и маркетинг.
10. Классификация, виды, методы и средства контроля качества инновационных бизнес-систем.
11. Понятие «обеспечение качества инноваций
12. Понятие, роль, принципы стандартизации.
13. Виды и содержание стандартов, их требования.
14. Объекты стандартизации.
15. Органы системы стандартизации
16. Сущность сертификации и ее разновидности.
17. Порядок проведения сертификации продукции.
18. Организационно-технические основы метрологического обеспечения.
19. Основные виды метрологической деятельности.
20. Метрологическая служба
21. Законодательно-правовое обеспечение качества продукции
22. Понятие качества. Качество, свойства, их потребность, взаимосвязь.
23. Качество и научно-технический прогресс.
24. Конкурентоспособность, составляющие элементы и факторы ее определяющие.
25. Показатели качества продукции, классификация, система, взаимосвязь.
26. Номенклатура групп единичных показателей качества, их характеристика.
27. Показатели надежности продукции.
28. Эргономические показатели качества продукции.
29. Стадии формирования качества продукции.
30. Уровень качества продукции, оценка уровня качества продукции.
31. Методы оценки уровня качества продукции.
32. Этапы оценки уровня качества продукции.
33. Выбор базовых образцов.
34. Методика оценки конкурентоспособности продукции.
35. Методы и задачи квалиметрии.



36. Цели менеджмента качества продукции на различных стадиях ЖЦП.
37. Факторы и условия обеспечения качества инновационной продукции.
38. Принципы технического регулирования.
39. Комплекс ИСО серии 9000, состав, содержание.
40. Совершенствование систем менеджмента качества продукции на основе международных стандартов ИСО серии 9000.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70

Недостаточный	Отсутствие признаков	неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55
---------------	----------------------	---------------------	------------	----------

## **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### **Основная литература**

1. Аристов, О. В. Управление качеством : учебник / О. В. Аристов. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2021. - 224 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-016093-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1356164> (дата обращения: 07.02.2022). – Режим доступа: по подписке. Управление качеством
2. Басовский, Л. Е. Управление качеством : учебник / Л.Е. Басовский, В.Б. Протасьев. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 231 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/18003. - ISBN 978-5-16-011847-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1851438> (дата обращения: 07.02.2022). – Режим доступа: по подписке.

### **Дополнительная литература**

1. Управление качеством: учебное пособие, Скрябина О. В., Рябкова Д. С., Управление качеством, Скрябина О. В., Рябкова Д. С. Издательство Омский государственный аграрный университет имени П.А.Столыпина ISBN 978-5-89764-861-0, Год 2020, Страниц 95, <https://e.lanbook.com/book>
2. Системы менеджмента качества: Учебное пособие по дисциплине «Управление качеством» для студентов, обучающихся по направлению 38.03.02 Менеджмент, Борисова Т. А., Дмитриев В. Я. - Системы менеджмента качества, Борисова Т. А., Дмитриев В. Я. ,Издательство, Институт электронного обучения Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, ISBN, 978-5-94047-049-6, Год 2017, Страниц 168, <https://e.lanbook.com/book/144174>.
3. Управление качеством: Учебное пособие, Долженко Е. Н., Управление качеством Долженко Е. Н., Издательство Норильский государственный индустриальный институт, ISBN 978-5-89009-717-0, Год 202, Страниц 100, <https://e.lanbook.com>

## **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- MS Excel.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Менеджмент»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель: Бородавкина Н.Ю., к.э.н, доцент.**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета  
Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурьжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Менеджмент».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Менеджмент».

Цель дисциплины - усвоение студентами важнейших понятий и закономерностей менеджмента, ознакомление с основными концепциями и современными подходами в теории менеджмента, овладение основными умениями и навыками, необходимыми для использования полученных знаний в практической управленческой деятельности.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1 Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели УК-3.2 Устанавливает различные виды коммуникации (деловую, межличностную) УК-3.3 Взаимодействует с другими членами команды, участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, в презентации результатов работы команды	<b>Знать:</b> особенности внутриорганизационной групповой динамики, механизмов командообразования, способы коммуникаций, механизмы управления конфликтами, стили руководства; <b>Уметь:</b> осуществлять критический анализ коммуникационных процессов в организации и разрабатывать предложения, направленные на повышение их эффективности; <b>Владеть:</b> современными методами, механизмами, технологиями эффективного командообразования в организации, а также групповой динамики; навыками деловых коммуникаций.
УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1 Понимает сущность управленческой деятельности, функции, технологии, основные качества эффективного менеджера УК-6.2 Использует предоставленные возможности для приобретения новых знаний, умений и навыков УК-6.3 Планирует и реализует намеченные цели с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, требований рынка труда	<b>Знать:</b> сущность управленческой деятельности, функции, технологии, основные качества эффективного менеджера; <b>Уметь:</b> определять цели и задачи собственной деятельности и цели и задачи управления организацией; <b>Владеть:</b> современными методами, поиска, анализа и синтеза информации различного вида, имеющей отношение к процессу функционирования организаций и управления ими.
ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) эко-	ОПК-1.1 Понимает ключевые концепции менеджмента, функций менеджмента и принципов функционирования организаций с учетом их внутренней и внешней среды	<b>Знать:</b> основные понятия менеджмента, эволюцию менеджмента как науки и профессиональной деятельности; сущность управленческой деятельности, функции, технологии, основ-

<p>номической, организационной и управленческой теории;</p>	<p>ОПК-1.2 Применяет современный инструментарий реализации основополагающих функций менеджмента ОПК-1.3 Способен оценивать влияние факторов внутри и вовне организации на ее управление</p>	<p>ные качества эффективного менеджера; функции менеджмента, в т.ч. принципы целеполагания, особенности организационного планирования; методы стратегического анализа; основы организационного проектирования; принципы функционирования и структуру организации как социально-экономической системы, основные отношения в ней; особенности внутренней и внешней среды; механизмы внутриорганизационного контроля; систему мотивации внутри организации <b>Уметь:</b> исследовать внутреннюю и внешнюю организационную среду и оценивать влияние ее факторов на управленческие ситуации и процессы внутри организации; разрабатывать и внедрять мотивационные программы для персонала организации, а также механизмы и способы его стимулирования; <b>Владеть:</b> современным инструментарием исследования деятельности организации, в т.ч. ее внешней среды; инструментами и методами реализации основополагающих функций менеджмента</p>
---	---	---

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Менеджмент» представляет собой дисциплину обязательной части блока дисциплин подготовки студентов.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)



Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Теоретические основы менеджмента	Сущность и основные понятия менеджмента. Функции и роли менеджера в организации. Основные этапы становления и методология современного менеджмента Организация как объект менеджмента. Внешняя и внутренняя среда организации
2	Система функций менеджмента	Планирование в системе менеджмента. Стратегическое планирование Организационные отношения в системе менеджмента Мотивация деятельности в менеджменте. Регулирование и контроль в системе менеджмента.
3	Динамика групп и лидерство в системе менеджмента	Управление человеком и управление группой. Лидерство и руководство в менеджменте. Власть, убеждение, участие. Управление конфликтами в организации. Коммуникационный процесс в организации.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

*Раздел 1. Теоретические основы менеджмента*

*Тема 1. Сущность и основные понятия менеджмента. Функции и роли менеджера в организации.*

Цели, задачи и содержание курса «Менеджмент». Общая теория управления. Закономерности управления различными системами. Управление социально-экономическими системами (организациями). Менеджмент: вид деятельности и система управления. Основные этапы становления современного менеджмента. Опыт менеджмента за рубежом: особенности европейской, американской, японской систем менеджмента. Роль и значение менеджмента в современных условиях России. Сущность деятельности менеджера. Личность менеджера и ее значение в эффективном управлении. Основные характеристики, присущие современному менеджеру. Факторы, формирующие личность менеджера.

*Тема 2. Основные этапы становления и методология современного менеджмента.*

Основные школы менеджмента: научного управления, административная школа, человеческих отношений и поведенческих наук, количественных методов. Методологические основы менеджмента. Процессный, системный и ситуационный подходы.

*Тема 3. Организация как объект менеджмента. Внешняя и внутренняя среда организации.*

Условия эффективного функционирования и развития организаций. Характеристика организации как сложной социально-экономической системы. Классификация организаций. Инфраструктура менеджмента. Внутренние переменные организации. Взаимодействие внутренних переменных (цели, задачи, структура, технологии, люди, информация).

Внешняя среда предприятия. Структура и характеристики внешней среды. Организация взаимодействия предприятия и внешней среды. Среда прямого воздействия. Среда косвенного воздействия. Международное окружение.

*Раздел 2. Система функций менеджмента*

*Тема 4. Планирование в системе менеджмента. Стратегическое планирование.*

Природа и состав функций менеджмента. Управление и планирование. Разновидности планирования и типы планов. Эффективность планирования. Стратегические и тактические планы в системе менеджмента. Процесс разработки стратегических планов. Методы и инструменты реализации стратегических планов. Оценка реализации стратегического плана. Стратегический анализ в менеджменте.

*Тема 5. Организация как функция менеджмента. Организационные отношения в системе менеджмента*

Формы организации системы менеджмента. Понятие организации и ее функции. Факторы, определяющие организационную структуру. Делегирование полномочий и ответственности. Специализация и разделение управленческого труда, нормы управляемости, департаментализация, централизация и децентрализация в управлении. Виды организационных структур, характеристика их особенностей. Принципы формирования организационных структур. Организационное проектирование.

*Тема 6. Мотивация деятельности в менеджменте.*

Понятие мотивации. Потребности и вознаграждения как базовые понятия современных теорий мотивации. Общие подходы к проблеме мотивации работников. Содержательные теории мотивации. Процессуальные теории мотивации.

Современные проблемы мотивации наемных работников. Создание системы мотивации труда.

*Тема 7. Регулирование и контроль в системе менеджмента.*

Необходимость и значение регулирования в системе менеджмента. Необходимость контроля и его виды. Процесс контроля, его элементы, стадии. Поведенческие аспекты контроля. Характеристики эффективного контроля.

*Раздел 3. Динамика групп и лидерство в системе менеджмента.*

*Тема 8. Управление человеком и управление группой. Лидерство и руководство в менеджменте.*

Сущность малая группы. Неформальная группа как система отношений между людьми. Комитеты: необходимость и роль в организации. Формирование групп в процессе функционирования организаций. Основные характеристики неформальных организаций и их роль в системе менеджмента. Обеспечение эффективного взаимодействия формальных и неформальных групп

Руководство: власть и партнерство. Основные формы власти и влияния. Эффективное использование влияния. Стиль менеджмента и имидж (образ) менеджера. Стиль, диктуемый стремлением к лидерству, власти, должности. Стиль, опирающийся на человеческий фактор. Стиль, определяемый ситуацией. Теории лидерства.

*Тема 9. Коммуникационный процесс в организации.*

Понятие и значение информации. Коммуникации. Коммуникационный процесс. Межличностные коммуникации: преграды и пути их преодоления. Организационные

коммуникации: преграды и пути их преодоления. Информационное обеспечение функций менеджмента.

*Тема 10. Управление конфликтами в организации.*

Природа и причины конфликта. Функции конфликта. Модель процесса конфликта. Классификация конфликтов. Типы поведения в конфликтных ситуациях. Управление конфликтной ситуацией. Структурные и межличностные методы разрешения конфликтов.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

*Раздел 1. Теоретические основы менеджмента*

*Тема 1. Сущность и основные понятия менеджмента. Функции и роли менеджера в организации.*

Вопросы для обсуждения: Какова сфера применения термина «управление»? Каково определение менеджмента? Каково значение менеджмента как вида деятельности? Каково значение менеджмента как науки? Каких великих менеджеров в теории и практике можно назвать? Какие вы знаете подходы к менеджменту? Определите сущность новой управленческой парадигмы в мире и в России.

*Тема 2. Основные этапы становления и методология современного менеджмента.*

Вопросы для обсуждения: В чем заключается сущность концепции Ф. Тейлора? Какой вклад в развитие менеджмента внесли супруги Фрэнк и Лилиан Гилбрет? Какие 12 принципов производительности труда сформулированы Г. Эмерсоном? В чем состоят основные положения фордизма? Каков анализ основных недостатков и достоинств тейлоризма? Какое влияние оказала школа научного управления на формирование современного менеджмента? Какова характеристика административной (классической) школы менеджмента? Как раскрываются понятия «человеческие отношения» и «бихевиоризм»? Что представляет собой школа поведенческих наук? Чем характеризуется процессный, системный и ситуационный подходы в менеджменте? Какие основные этапы развития науки управления в дореволюционной России?

*Тема 3. Организация как объект менеджмента. Внешняя и внутренняя среда организации.*

Вопросы для обсуждения: Что такое организация? Когда деятельность организации можно считать успешной? В чем заключаются различия между горизонтальным и вертикальным разделением труда? Как организации взаимодействуют с внешней средой? Для чего необходимо управление в организации? Каковы определения эффективности, производительности? Какие основные внутренние переменные организации следует учитывать руководству? Что такое цели? Какие цели бывают у организации? Какова взаимосвязь структуры организации и разделения труда в ней? Какое влияние специализация задач оказывает на производительность труда? Какие крупные перевороты в технологии оказали существенное влияние на управление? Каковы определения таких понятий, как «потребности», «способности», «восприятие», и их влияние на поведение людей? Каковы компоненты социотехнической подсистемы организации? Почему руководство обязано осознавать взаимосвязь внутренних переменных? Какими свойствами обладает организация как объект управления? Какими свойствами характеризуется организация как система? Что такое внешняя среда организации и каков состав ее элементов? Приведите характеристику внешней среды организации

*Раздел 2. Система функций менеджмента*

*Тема 4. Планирование в системе менеджмента. Стратегическое планирование.*

Вопросы для обсуждения: Что такое планирование? Для чего оно необходимо? Какие виды планирования вы знаете? Из каких этапов состоит функция планирования? Каких принципов нужно придерживаться, осуществляя планирование? Что такое стратегическое планирование? Чем стратегическое планирование отличается от долгосрочного? Из каких этапов состоит стратегическое планирование? Что такое миссия организации? Какие элементы она может включать? Какие цели может ставить перед собой организация?

Какие факторы оценивают при анализе внешней среды и при анализе внутренней среды? Какими методами анализа при этом пользуются? Какие основные стратегии действий предприятия вы знаете? Из каких процедур состоит тактическое планирование? В чем заключается управление по целям? Как следует оценивать стратегический план? Какова практика применения инструментов и методов стратегического анализа.

*Тема 5. Организация как функция менеджмента. Организационные отношения в системе менеджмента*

Вопросы для обсуждения: В чем заключается функция организации? Что такое делегирование полномочий? Для чего оно необходимо? Какие виды полномочий вы знаете? Какие причины могут препятствовать эффективному делегированию полномочий? Каковы основные характеристики организационной структуры? Какова последовательность проектирования организационной структуры управления? Какие элементы должны обязательно учитываться при проектировании организации? Какие факторы определяют ситуационный характер организационной структуры? Какая существует связь между структурой и стратегией, планами развития организации? Какие основные типы организационных структур выделяются и чем они отличаются друг от друга? Какова область применения различных структур, а также их достоинства и недостатки. Как формируются краткие определения линейной, функциональной и линейно-функциональной структур? Каковы отличия дивизиональной структуры от линейно-функциональной? В чем основной недостаток матричной структуры? В чем преимущества децентрализации? Какие методы проектирования и какие методы совершенствования структуры управления вы знаете?

*Тема 6. Мотивация деятельности в менеджменте.*

Вопросы для обсуждения: Что такое мотивация? Какие теории мотивации вы знаете? Что представляет собой пирамида потребностей А. Маслоу? Что относится к факторам здоровой окружающей среды, а что - факторам мотивации в теории Ф. Герцберга? На чем основана теория ожиданий В. Врума? Какова основная мысль теории справедливости? Какая теория соединяет теорию ожиданий и теорию справедливости? Какие выводы для управления можно сделать, основываясь на существующих теориях мотивации? Сущность и особенности стимулирования персонала организации: современный взгляд.

*Тема 7. Регулирование и контроль в системе менеджмента.*

Вопросы для обсуждения: Что такое контроль? Основные виды контроля. Из каких этапов состоит процедура контроля? Какими свойствами должен обладать контроль, чтобы быть эффективным?

*Раздел 3. Динамика групп и лидерство в системе менеджмента.*

*Тема 8. Управление человеком и управление группой. Лидерство и руководство в менеджменте.*

Вопросы для обсуждения: Каков уровень научного познания проблемы малой группы в отечественных и зарубежных исследованиях? Какие выводы из хоторнских экспериментов имеют значение для изучения групповой динамики? Какие виды формальных групп могут функционировать в организации? Проанализируйте их особенности. Перечислите позитивные и негативные аспекты функционирования неформальных групп. Сформулируйте различия между группой и командой. Приведите примеры команд из разных сфер общественной жизни. Какие способы психологического взаимовлияния вы знаете? В чем заключается влияние межгрупповых отношений в организации на эффективность ее деятельности? Какие способы формирования и поддержания эффективности деятельности групп вы знаете?

В чем заключается разница между лидерством и руководством? Что такое стиль управления и каковы его основные составляющие? Какие личностные качества необходимы менеджеру для эффективной работы? Сравните поведенческие и ситуационные теории руководства. В чем их сходство и различие? Какое воздействие на стиль руководства оказывает изменение внешней и внутренней среды организации? Приведите примеры. Какими методами и показателями можно оценить эффективность управленческих воздей-

ствий? Что такое власть? Как соотносятся между собой власть и влияние? В чем заключается специфика законной власти? Охарактеризуйте ее позитивное и негативное влияние на конкретных примерах. Сравните формы власти, основанные на принуждении и вознаграждении. Какая из них является наиболее распространенной в современных организациях и почему? В чем причина возрастания сегодня информационной власти? Обоснуйте свой ответ примерами из практики. В чем заключается концепция баланса власти между руководителями и подчиненными? Что такое харизма и как ею пользуется руководитель? Каково ваше мнение относительно роли личности в жизни общества? Как соотносится роль великой личности в истории и харизматического руководителя в бизнесе?

*Тема 9. Коммуникационный процесс в организации.*

Вопросы для обсуждения: Что такое коммуникация? Какова роль коммуникаций в управлении? Какие существуют модели коммуникаций? Какие этапы осуществляются в коммуникационном процессе? Почему обратная связь так важна в коммуникациях? Чем вызваны трудности в восходящих и нисходящих потоках? Какие методы межличностных коммуникаций известны? Какие существуют коммуникационные стили и роли? Какие коммуникационные барьеры препятствуют межличностным коммуникациям? В каких формах осуществляются организационные коммуникации? Какие существуют способы улучшения организационных коммуникаций? Какие отличительные характеристики имеет неформальная коммуникация? Что представляют собой коммуникационный менеджмент и коммуникационная политика? Какова роль коммуникационных стратегий? Как формируется коммуникативное пространство организации? Какие коммуникационные сети более эффективны?

*Тема 10. Управление конфликтами в организации.*

Вопросы для обсуждения: Что такое конфликт? Что лежит в его основе? Определите возможные последствия функционального конфликта. Выявите роль дисфункционального конфликта. Какие типы конфликтов Вам известны? Дайте им характеристику. Вспомните один или несколько их четырех типов конфликтов из Вашей жизни. Назовите и поясните основные причины конфликтов. Опишите пять основных стилей отношений между людьми, используемые для разрешения конфликта. Назовите и поясните четыре фазы развития конфликта. Как Вы понимаете стресс? Представьте и поясните модель стрессовой реакции. Назовите причины стресса.

**Требования к самостоятельной работе студентов**

*1. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, подготовку к заданиям в рамках аудиторной работы на семинарах по следующим темам:* Сущность и основные понятия менеджмента. Функции и роли менеджера в организации. Основные этапы становления и методология современного менеджмента. Организация как объект менеджмента. Внешняя и внутренняя среда организации. Планирование в системе менеджмента. Стратегическое планирование. Организация как функция менеджмента. Организационные отношения в системе менеджмента. Мотивация деятельности в менеджменте. Регулирование и контроль в системе менеджмента. Управление человеком и управление группой. Лидерство и руководство в менеджменте. Коммуникационный процесс в организации. Управление конфликтами в организации.

*2. Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение кейсов в рамках групповой работы по следующим темам:* Планирование в системе менеджмента. Стратегическое планирование. Мотивация деятельности в менеджменте. Управление человеком и управление группой. Лидерство и руководство в менеджменте.

*3. Сбор, систематизация и анализ информации о компаниях для выполнения заданий по следующим темам:* Организация как объект менеджмента. Внешняя и внутренняя среда организации. Организация как функция менеджмента. Организационные отношения в системе менеджмента.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

### *Лекционные занятия.*

При освоении дисциплины рекомендуется по возможности посещать занятия, внимательно следить за изложением материала преподавателем и задавать вопросы немедленно при их возникновении. В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

### *Практические и семинарские занятия.*

Перед началом очередного практического занятия рекомендуется повторить лекционный материал, соответствующий практическому занятию и материал предыдущего практического занятия. На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа и т.п.

### *Самостоятельная работа.*

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий. Выполнение самостоятельной работы студентом требует точного и полного усвоения поставленной задачи. При необходимости конкретизации вопроса следует обратиться к преподавателю за разъяснениями. При выполнении самостоятельной работы студенту рекомендуется обращаться к текстам основной и дополнительной литературы и информационным системам, указанным в настоящей рабочей программе.

#### *Методические рекомендации по организации групповой работы и решению ситуационных задач*

Групповая работа по решению ситуационных задач в первую очередь требует внимательного изучения задания и поставленных в нем вопросов каждым членом группы индивидуально. В дальнейшем рекомендуется сделать общее обсуждение содержания задания для выяснения однозначности понимания изложенного материала и поставленных вопросов. В случае ограниченности во времени рекомендуется назначить формального «руководителя», отвечающего за готовность группы к презентации и «контролера», отслеживающего регламент. В случае серьезного расхождения во взглядах на решение поставленной задачи, во время презентации группа может доложить о наличии особого мнения. Презентация должна быть готова в электронном виде (Microsoft Power Point), быть краткой и информативной.

#### *Решение кейсов.*

Решение кейсов как процедура оценивания может быть выполнено группой или индивидуально, в зависимости от целей оценки, быть самостоятельной процедурой или входить как часть в зачет или экзамен.

По времени решение кейса может занимать от 20-30 минут до 2-3 часов. В качестве требований к содержанию кейса рекомендуется отсутствие однозначных решений проблемы, побуждающее студентов к поиску оптимальных решений, их аргументации и обоснования.

В качестве критериев оценки результатов индивидуального или группового решения кейсов могут выступать следующие параметры:

- уровень обоснования собственного решения, которые отличают данное решение кейса от других решений;
- глубина анализа, четкие и ясные формулировки проблем, заложенных в кейсе;
- демонстрация адекватных аналитических методов при работе с информацией кейса;
- использование дополнительных источников информации для решения кейса;
- выполнение всех необходимых расчетов.

#### *Требования к презентациям*

##### *Общие требования:*

1. Наличие титульного листа.
2. Соответствие теме сообщения.
3. Слайд должен содержать минимально возможное количество слов.
4. Для надписей и заголовков следует употреблять четкий крупный шрифт, ограничить использование просто текста. Текст легко читаем.
5. Правильность используемой терминологии.
6. Отсутствие ошибок правописания и опечаток.
7. Заливка фона, букв, линий предпочтительна спокойного, «неядовитого» цвета, не вызывающая раздражение и утомление глаз.

8. Чертежи, рисунки, фотографии и другие иллюстрационные материалы должны, по возможности, максимально равномерно заполнить все экранное поле. Но при этом не перегружать слайд зрительной информацией.

9. Наличие выводов по рассматриваемой проблеме.

10. Наличие однотипных элементов навигации на всех слайдах (управляющие кнопки, гиперссылки)

11. Работа всех ссылок.

12. Единый стиль оформления всех слайдов.

13. Соответствие дизайна слайда содержанию. Сочетается фон, текст и графика.

14. Целесообразно использование эффектов анимации.

15. Звуковое сопровождение слайдов не должно носить резкий, отвлекающий, раздражающий характер.

*К содержанию:* соответствие заявленной теме и целям; наличие логической связи между рассматриваемыми явлениями и показателями; представление информации в виде картосхем, графиков и диаграмм; отсутствие географических, грамматических и стилистических ошибок; формулировка вывода по результатам проведенной работы.

*К оформлению:* дизайн должен соответствовать содержанию презентации; анимационные эффекты не должны отвлекать от информации, представленной на слайде; предпочтительно представлять информации кратко, в виде схем, тезисов, карт, диаграмм и т.д., в едином стиле, масштабах и цветовой гамме; чередовать использование разных видов слайдов для обеспечения разнообразия, размер шрифта должен соответствовать важности информации. На первом слайде размещается тема работы и данные автора или авторов. На последнем слайде обязательно должен присутствовать перечень используемой литературы, веб-сайты

*Советы по составлению мультимедийной презентации.*

*Стиль.* Соблюдайте единый стиль оформления. Избегайте стилей, которые будут отвлекать от самой презентации. Вспомогательная информация (управляющие кнопки) не должны преобладать над основной информацией (текст, рисунки).

*Фон.* Для фона выбирайте более холодные тона (синий или зеленый).

*Использование цвета.* На одном слайде рекомендуется использовать не более трех цветов: один для фона, один для заголовков, один для текста. Для фона и текста используйте контрастные цвета. Обратите особое внимание на цвет гиперссылок (до и после использования).

*Анимационные эффекты.* Используйте возможности компьютерной анимации для представления информации на слайде. Не стоит злоупотреблять различными анимационными эффектами, они не должны отвлекать внимание от содержания информации на слайде.

*Содержание информации.* Используйте короткие слова и предложения. Минимизируйте количество предлогов, наречий, прилагательных. Заголовки должны привлекать внимание аудитории.

*Расположение информации на странице.* Предпочтительно горизонтальное расположение информации. Наиболее важная информация должна располагаться в центре экрана. Если на слайде располагается картинка, надпись должна располагаться под ней.

*Шрифты.* Для заголовков – не менее 24. Для информации – не менее 18. Шрифты без засечек легче читать с большого расстояния. Нельзя смешивать разные типы шрифтов в одной презентации. Для выделения информации следует использовать жирный шрифт, курсив или подчеркивание. Нельзя злоупотреблять прописными буквами (они читаются хуже строчных).

*Способы выделения информации.* Следует использовать: рамки, границы, заливку; разные цвета шрифтов, штриховку, стрелки; рисунки, диаграммы, схемы для иллюстрации наиболее важных фактов.



Объем информации. Не стоит заполнять один слайд слишком большим объемом информации: люди могут одновременно запомнить не более трех фактов, выводов, определений. Наибольшая эффективность достигается тогда, когда ключевые пункты отображаются по одному на каждом отдельном слайде.

Виды слайдов. Для обеспечения разнообразия следует использовать разные виды слайдов: С текстом; С таблицами; С диаграммами.

Презентация исследования учащегося должна включать: Название исследования. Содержание. Цель самостоятельной работы. Ход и результат исследования. Выводы. Список использованных ресурсов.

#### *Методические рекомендации по подготовке курсовой работы*

##### *Цель и задачи курсовой работы*

Цель курсовой работы — расширить и углубить теоретические знания будущих менеджеров в области управления и предоставить возможность применить полученные знания на практике.

##### *Задачи курсовой работы:*

- систематизация, закрепление и углубление полученных теоретических знаний и практических навыков по дисциплине «Менеджмент»;
- формирование профессиональных умений и навыков, связанных с будущей самостоятельной деятельностью бакалавра по направлению «Менеджмент»;
- формирования умений пользования справочной, нормативно-правовой документацией, научной и учебной литературой, электронными источниками;
- развитие навыков применения современных экономико-математических методов, организационного, экономического и социального анализа, оценки, сравнения, выбора и обоснования предполагаемых решений;
- получение навыков оформления выводов и предложений по теоретической и практической частям курсовой работы;
- подготовка к итоговой государственной аттестации.

##### *Структура и содержание курсовой работы*

Курсовая работа должна быть выполнена на основе глубоко проработанной научной и учебной литературы, а также собранного и обработанного эмпирического материала по изучаемой проблеме.

Содержание работы и ее защиты должна показать, что студент имеет высокий уровень общетеоретической подготовки, умеет критически оценивать различные подходы к решению проблем менеджмента организации, владеет методами исследования в менеджменте, изученными в дисциплинах учебного плана соответствующего курса обучения, правильно подбирать, обрабатывать и анализировать исследовательский материал.

Изложение темы должно быть конкретным, насыщенным фактическим материалом, в том числе эмпирическим, анализом, расчетами, графиками и таблицами. Завершаться курсовая работа должна конкретными выводами и рекомендациями.

Курсовая работа состоит из взаимоувязанных теоретической и практической частей.

Основными структурными элементами курсовой работы являются:

- титульный лист;
- содержание;
- введение;
- основная часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения.

По объему курсовая работа должна быть не менее 30-45 страниц печатного текста. Приложения не включаются в обязательное количество страниц курсовой работы и их объем не ограничен.

*Титульный лист.* Титульный лист — первая страница курсовой работы, которая служит источником информации, необходимой для регистрации работы и контроля.

Титульный лист содержит следующие реквизиты:

- полное наименование учебного заведения;
- наименование темы работы;
- данные о студенте, выполнившем работу;
- данные о научном руководителе.

*План курсовой работы.* После выбора темы и ее согласования студент обсуждает с научным руководителем структуру и содержание курсовой работы. После согласования структуры курсовой работы научный руководитель утверждает план (содержание).

*Содержание.* Содержание включает в себя: введение; перечень всех вопросов основной части работы; заключение; список использованных источников и приложения (при их наличии) с указанием номеров страниц, с которых начинается каждый элемент работы.

Содержание является вторым листом.

*Введение.* Во введении содержится оценка современного состояния исследуемой проблемы. Во введении должны быть отражены: актуальность выбранной темы; цель работы, которая, как правило, заключается в разработке рекомендаций по избранной проблематике и разработке рекомендаций для повышения эффективности деятельности изучаемой организации; задачи работы; объект и предмет исследования; используемые методы исследования; основные информационные источники. Также должно быть представлено краткое описание структуры работы, содержание отдельных глав и параграфов, например: «Курсовая работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Объем курсовой работы — 35 листов печатного текста, в ней содержится 3 рисунка, 4 таблицы, 3 приложения». Рекомендуемый объем введения — 2-3 страницы.

*Основная часть.* В основной части отражаются теоретические и практические (аналитико-прикладные) результаты исследования, расчеты, обобщение результатов, графический материал и т.п. Курсовая работа должна содержать расширенную (по сравнению с материалами лекций и учебников) теоретическую и практическую части.

При этом основные теоретические положения и выводы рекомендуется сопровождать цифровыми статистическими данными из статистических сборников, монографий, периодической печати и т.п. Кроме того, в теоретической части курсовой работы студент должен показать умения критически подходить к изучению соответствующей организационной проблемы в соответствии с целью и задачами исследования, а также обобщать, анализировать и систематизировать собранный теоретический материал.

Необходимо уделить значительное внимание практической направленности курсовой работы. Практическая часть работы должна содержать анализ и соответствующие выводы и рекомендации по конкретной практической ситуации.

Исследование рекомендуется проводить на примере действующего предприятия или организации на территории Калининградской области. Также практическая часть работы может быть представлена теоретической разработкой какой-либо проблемы, изложенной в виде конкретной, самостоятельно разработанной модели, теории и т.п., имеющую практическую направленность.

Рекомендуется выделение теоретической и практической частей в самостоятельные главы (2 главы). Каждая глава может включать 3-4 параграфа.

В основную часть курсовой работы обязательно должен быть включен иллюстративный материал: таблицы, рисунки (схемы, диаграммы, графики, фотографии), формулы и т.п. Все таблицы, рисунки и формулы следует нумеровать.

*Оформление курсовой работы осуществляется по ГОСТу.*

### *Защита курсовой работы*

Научный руководитель курсовой работы проверяет соответствие ее содержания заявленной теме, правильность оформления. Проверка курсовой работы осуществляется в срок до 10 дней. По итогам проверки делается вывод о допуске к защите или необходимости доработки курсовой работы.

Защита курсовой работы проводится индивидуально и состоит из двух этапов:

1) устного доклада студента с демонстрацией презентации, отражающей краткое содержание работы;

2) вопросов научного руководителя.

Доклад должен быть рассчитан на 5-7 минут и содержать следующие основные положения: актуальность, цель и задачи работы; краткое ее содержание, в том числе особенности исследуемой проблемы; результаты и выводы.

Вопросы преподавателей могут носить как теоретический, так и практический характер. Студент должен показать глубокие знания проблемы, над которой он работал, четко знать терминологию, которая используется в работе; понимать и уметь объяснить смысл формул, таблиц, рисунков.

Допускается открытая защита курсовых работ в присутствии всей группы.

Защита курсовой работы оценивается в соответствии с разработанными кафедрой экономики и менеджмента критериями:

- уровень логики аргументированности в изложении материала;
- доказанность актуальности темы исследования;
- соответствие содержания работы выбранной теме исследования;
- глубина изложения материала в соответствии с заявленной темой;
- значимость выводов для последующей практической деятельности;
- умение анализировать и разрабатывать предложения;
- умение применять полученные знания при решении практических вопросов;
- соответствие оформления курсовой работы требованиям ГОСТа 7.32-2001 «Отчет о научно-исследовательской работе. Структура и правила оформления»;
- самостоятельность и творчество в выполнении работы и нахождении аргументационного материала;
- умение грамотно использовать статистические материалы, схемы, таблицы, графики.

Полученная оценка («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно») выставляется в ведомость за подписью научного руководителя. Кроме ведомости, оценка проставляется на титульном листе курсовой работы и в зачетной книжке студента.

Студент, не представивший вовремя и не защитивший курсовую работу, считается имеющим академическую задолженность. Продление срока защиты устанавливается менеджером образовательной программы при наличии уважительных причин.

После защиты всех работ, научный руководитель, как правило, проводит заключительный анализ, отмечает лучшие работы, предлагает отдельным студентам выступить с докладами по материалам их работы на студенческой научно-практической конференции. Руководитель указывает также на типичные ошибки и способы их устранения при написании других учебных работ.

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных

между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Сущность и основные понятия менеджмента. Функции и роли менеджера в организации.	ОПК-1	практическое задание
Тема 2. Основные этапы становления и методология современного менеджмента.	ОПК-1	подготовка презентации, контрольная работа
Тема 3. Организация как объект менеджмента. Внешняя и внутренняя среда организации.	ОПК-1	подготовка презентации, контрольная работа
Тема 4. Планирование в системе менеджмента. Стратегическое планирование.	УК-6	решение кейса, контрольная работа
Тема 5. Организация как функция менеджмента. Организационные отношения в системе менеджмента	УК-6	практическое задание, контрольная работа
Тема 6. Мотивация деятельности в менеджменте.	ОПК-1	решение кейса, контрольная работа
Тема 7. Регулирование и контроль в системе менеджмента.	ОПК-1	контрольная работа
Тема 8. Управление человеком и управление группой. Лидерство и руководство в менеджменте.	УК-3 УК-6	решение кейса
Тема 9. Коммуникационный процесс в организации.	УК-3	решение кейса
Тема 10. Управление конфликтами в организации.	УК-3	решение кейса

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

*Типовые практические задания:*

По теме 1. Сущность и основные понятия менеджмента. Функции и роли менеджера в организации.

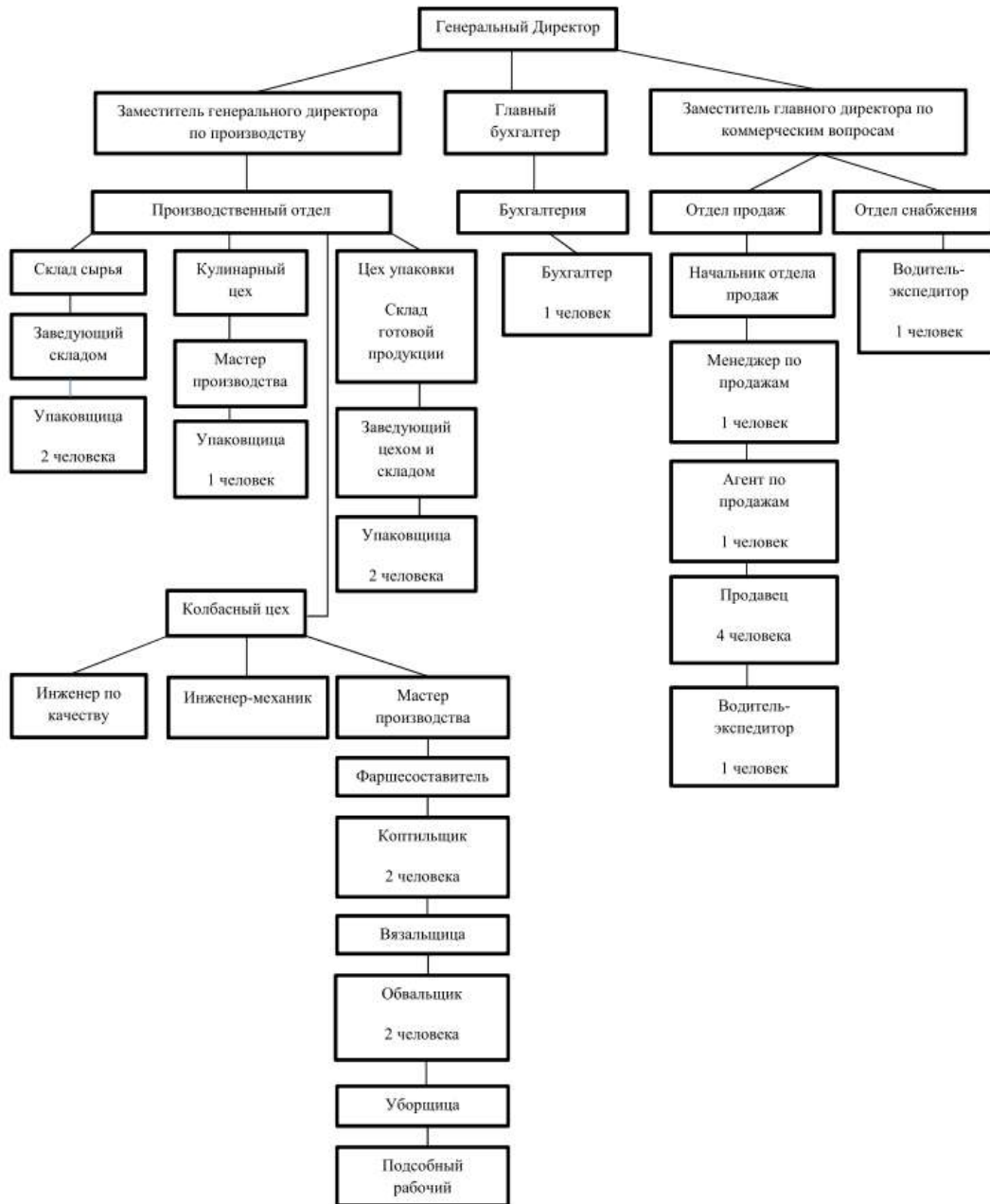
Обсуждение требований к должности менеджера, составление объявления о найме на должность известного руководителя компании/организации, с ответами на следующие вопросы:

- Какие профессиональные и личные качества работника определяют поведение человека в организации?
- Какие характеристики организации оказывают влияние на роль человека в организации?

- Какая характеристика является наиболее важной с Вашей точки зрения: физические данные и профессиональные характеристики; социальные характеристики и партийная принадлежность; анкетные данные?

По теме 5. Организация как функция менеджмента. Организационные отношения в системе менеджмента

Проведите анализ организационной структуры компании, руководствуясь известными показателями оценки ее эффективности:



*Типовые задания по подготовке презентации:*

По теме 2. Основные этапы становления и методология современного менеджмента.

Подготовка индивидуальной (максимум - вдвоем) презентации по концепциям и теориям менеджмента на основании списка предложенных тем (см. прикрепленный файл). Возможно дополнение тем по предложению студентов при согласовании с преподавателем.

Требования к содержанию презентации:

1. общая характеристика исследований
2. основные исследователи (краткая биография, вклад в науку менеджмента)
3. возможность применения в современных условиях

Требования к выступлению:

1. соблюдение регламента по времени (до 7 минут)
2. самостоятельное изложение информации, без чтения текста со слайдов

Возможные темы презентаций:

1. Творческий путь Ф.Тейлора и его работа: «Принципы научного менеджмента».

Основы философии менеджмента Ф.Тейлора.

2. Вклад Ф. и Л. Гилбертов в развитие научной организации труда.

3. Значение графических методов интерпретации управленческих процессов

Г.Гантта для современного менеджмента.

4. Социально – экономический эксперимент Г.Форда.

5. Вклад А.Файоля в развитие классической теории менеджмента.

6. Теория бюрократии М. Вебера.

7. Жизнь и творчество А.Маслоу, вклад в создание теории мотивации.

8. Школа человеческих отношений. Хотторнские эксперименты Дж.Э. Мэйо.

9. Развитие поведенческой школы менеджмента.

10. Системный подход к управлению.

11. Ситуационный подход к управлению. Кейс-метод.

12. Направления и формы развития научной организации труда (НОТ) в СССР и

России

13. Механизмы управления в период плановой экономики в СССР

14. Современные школы и научные направления в российском менеджменте.

15. Современные научные направления и школы менеджмента за рубежом.

16. Особенности европейского, менеджмента

17. Особенности американского менеджмента

18. Особенности японского менеджмента

По теме 3. Организация как объект менеджмента. Внешняя и внутренняя среда организации

Групповая презентация по теме «Анализ внутренней и внешней среды крупной российской компании».

Требования к содержанию:

1. использование информации из открытых источников (официальный сайт компании, аналитические статьи, данные статистики)

2. анализ всех элементов внешней среды компании (макросреда и микросреда)

3. анализ всех элементов внутренней среды компании

Требования к выступлению:

1. обязательное участие всех участников группы

2. соблюдение регламента по времени (10-12 минут)

3. самостоятельное изложение информации, отсутствие чтения текста со слайдов

*Типовые задания контрольных работ:*

По теме 2. Основные этапы становления и методология современного менеджмента.

1. Перечислите авторов административной школы менеджмента. Укажите известные вам факты их биографии.

2. Опишите основной вклад поведенческой школы менеджмента

3. Опишите особенности американского менеджмента

По теме 3. Организация как объект менеджмента. Внутренняя и внешняя среда организации

1. Что такое сложность внешней среды организации? Приведите примеры организаций с разным уровнем сложности внешней среды.

2. Перечислите элементы среды прямого воздействия на организацию. Опишите один из них подробно (на примере).

3. Опишите, что такое задачи организации и технологии как элемент внутренней среды. Приведите примеры.

По теме 4. Планирование в системе менеджмента. Стратегическое планирование.

Следует определить, «верно» или «неверно» каждое из предложенных утверждений.

ПЛАНИРОВАНИЕ	
1.	Цель является средством реализации решения.
2.	Цели уменьшают неопределенность, разъясняя людям, что организация преследует в своей деятельности.
3.	Правила и процедуры способствуют достижению целей организации, так как повышают эффективность путем исключения ненужных повторов процесса, приводящего к удовлетворительному решению.
4.	Миссия — это способ или средство достижения долгосрочных целей.
5.	Согласование целей по горизонтали — это достижение договоренности по организационным вопросам между подразделениями функциональной, технологической или производственной цепочки.
6.	Политика создает каркас для принятия решений в рутинных ситуациях.
7.	Анализ внешней среды проводится в виде управленческого обследования внутренних сильных и слабых сторон организации.
8.	Стратегия ограниченного роста осуществляется путем ежегодного значительного повышения уровня краткосрочных и долгосрочных целей над уровнем показателей предыдущего года.
9.	Для успешного планирования руководство должно иметь полное представление о внутренних потенциальных возможностях и недостатках организации, а также о существенных внешних проблемах.
10.	Правило точно определяет, что должно быть сделано в специфической единичной ситуации.

По теме 5 Организация как функция менеджмента. Организационные отношения в системе менеджмента

Следует определить, «верно» или «неверно» каждое из предложенных утверждений.

ОРГАНИЗАЦИЯ	
11.	Власть - это любое поведение одного индивида, которое вносит изменения в поведение, отношения, ощущения другого индивида.
12.	Развитие дивизиональной иерархии нередко приводит к дублированию в работе, увеличению численности персонала и неэффективному использованию ресурсов.
13.	Власть, основанная на вознаграждении, оказывает влияние через положительное подкрепление подчиненного с целью добиться от него желаемого поведения.
14.	Бюрократический тип организации действует эффективно в условиях сложного и динамичного внешнего окружения и высокой неопределенности.
15.	Адаптивный тип организации характеризуется слабым или умеренным использованием формальных правил и процедур, децентрализацией и участием в принятии решений.
16.	Когда основой власти является принуждение, легко поддерживать эффективный контроль при умеренных затратах, так как ослабляется стремление людей сознательно обманывать организацию.

17.	Преимущество матричной организации — высокая способность в адаптации к изменениям внешней среды путем простого изменения баланса между ресурсами и результатами, функциями и продуктом, техническими и административными целями.	
18.	Группы «проектного» типа являются устойчивыми структурными образованиями организации.	
19.	Матричная схема организации осуществима в рамках механистического подхода.	
20.	Делегирование представляет собой передачу задач и полномочий лицу, которое принимает на себя ответственность за их выполнение	

По теме 6. Мотивация деятельности в менеджменте.

Следует определить, «верно» или «неверно» каждое из предложенных утверждений.

МОТИВАЦИЯ		
21.	Степень воздействия на человека одного и того же мотиватора является величиной постоянной и не зависит времени его применения.	
22.	Теория К. Альдерфера обосновывает, что в случае неудовлетворенности потребности верхнего уровня усиливается степень действия потребности более низкого уровня, переключая внимание человека на этот уровень.	
23.	Потребности в уважении (высший уровень, по А. Маслоу) — это нужда в превращении потенции в действительность, достижении того, чего можно достичь. Они могут быть реализованы в написании поэмы, воспитании семьи или чем-то подобном.	
24.	Вторичные потребности заложены генетически, а первичные обычно осознаются с опытом. Поскольку люди имеют различный приобретенный опыт, первичные потребности людей различаются в большей степени, чем вторичные.	
25.	Содержательные теории основываются в первую очередь на том, как ведут себя люди с учетом их восприятия и образования. Основные из них: теория ожидания, теория справедливости и комплексная модель мотивации Портера-Лоулера.	
26.	Потребности существования, по К. Альдерферу, отражают социальную природу человека, стремление человека быть членом семьи, иметь коллег, друзей, врагов, начальников и подчиненных.	
27.	По Ф. Герцбергу, работник начинает обращать внимание на факторы здоровья (гигиенические) только тогда, когда сочтет их реализацию неадекватной или несправедливой.	
28.	Сохранение размеров зарплат сотрудников в тайне, как это следует из теории ожидания, поддерживает положительное мотивационное воздействие роста заработной платы, связанное с продвижением по службе.	
29.	Если работники чувствуют, что прямой связи между затрачиваемыми усилиями и достигаемыми результатами нет, то, согласно теории ожидания, мотивация будет ослабевать.	
30.	Мотивационная теория справедливости утверждает, что пока работники не начнут считать, что они получают справедливое вознаграждение, они будут стремиться уменьшать интенсивность труда.	

По теме 7. Регулирование и контроль в системе менеджмента

Следует определить, «верно» или «неверно» каждое из предложенных утверждений.

КОНТРОЛЬ		
31.	Назначение контроля — выявление проблем и корректировка деятельности организации после того, как проблемы перерастут в кризис.	



32.	Любая организация должна обладать способностью вовремя фиксировать ошибки и исправлять их до того, как они повредят достижению ее целей	
33.	Заключительный контроль осуществляется с целью отреагировать на проблемы в момент их возникновения.	
34.	В процессе контроля одновременно следует осуществлять активное наблюдение за достижением промежуточных целей, намеченных на разные промежутки времени, и максимально быстро реагировать на отклонения — как положительные, так и в особенности на отрицательные.	
35.	Контроль - основной инструмент реализации результатов SWOT-анализа организации	
36.	В организациях предварительный контроль используется в трех ключевых областях — по отношению к человеческим, материальным и финансовым ресурсам.	
37.	Для того чтобы быть эффективной, система измерения должна соответствовать тому виду деятельности, который подвергается контролю.	
38.	Для того чтобы определить реальное соотношение затрат и прибыли для системы контроля, необходимо рассматривать как долгосрочные аспекты, так и краткосрочные.	
39.	Обстоятельство, когда стандарт установлен на низком уровне, и достичь его не составляет никакого труда, оказывает сильное мотивирующее воздействие на людей с высоким уровнем потребностей в достижении высоких результатов.	
40.	Избыточная сложность контроля ведет к беспорядку, являющемуся синонимом потери контроля над ситуацией.	

*Типовые кейсы:*

По теме 4. Планирование в системе менеджмента. Стратегическое планирование.

*Кейс «Недетский выбор»*

Компания «Ост-Вест» входит в число пяти крупнейших туроператоров, которые специализируются на детском отдыхе. Она разрабатывает маршруты и программы, заключает договоры с отелями, транспортными и принимающими компаниями, обеспечивает сопровождение групп. Готовый продукт «Ост-Вест» продает через агентскую сеть — 1470 турагентств по всей России, работающих за комиссионные.

Программы детского отдыха приносят компании около 70% оборота (в 2010 году выручка «Ост-Вест» составила 118 млн руб.). Основные объемы продаж в этом бизнесе приходятся на лето. В осенние, весенние, новогодние каникулы, а также на майские праздники спросом пользуются детские экскурсионные туры, но количество групп несравнимо меньше, чем летом (15% зимой против 85% летом). «Рентабельность на массовых направлениях в туризме в лучшем случае достигает 5%, поэтому что-то заработать мы можем только на больших объемах. Зимой же их хватает только на то, чтобы покрыть затраты на содержание детского отдела из шести человек, а сотрудники оказываются недозагруженными», — поясняет генеральный директор компании «Ост-Вест» Зоя Бондарь.

Предоставлять сотрудникам в межсезонье оплачиваемые отпуска было бы слишком накладно. Отправлять людей в неоплачиваемые — значит потерять команду и навредить бизнесу. Коллектив формировался долго, но сейчас в компании отличная команда, текучки практически нет. Выход — занять людей в новых направлениях.

*Каникулы на воздухе*

В 2007 году в компании «Ост-Вест» сменился собственник, и в 2008 году ее возглавила Зоя Бондарь. Новое руководство продолжило развивать те направления, которые и раньше были успешны: детский отдых, а также автобусные туры.

«В детском туризме принципиальное значение имеют опыт, репутация, отношения с партнерами. Все это нарабатывается годами. Хорошие объемы можно получить тоже да-

леко не сразу. «Ост-Вест» занимается детским отдыхом около 20 лет, мы подхватили это направление и серьезно развили», — рассказывает генеральный директор. Компания предлагает клиентам широкий ассортимент программ — лагеря в Турции, Болгарии, Словакии, Венгрии и Греции, языковые курсы на Мальте. Помимо зарубежного отдыха «Ост-Вест» организует программы в Краснодарском крае, Крыму и Подмоскovie. Иностранцы составляют примерно 70% продаж, российские — около 30%. На данный момент зарубежные предложения в большинстве своем выигрывают по соотношению цена—качество.

По словам Бондарь, люди иногда удивляются, почему отдых ребенка обходится дороже, чем путевка взрослого. Но дело в том, что на каждую детскую группу требуется больше персонала: вожатые, врачи, психологи, аниматоры. Так, на отдых в России компания отправляет группы вместе с сопровождающими (их функции иногда выполняют школьные учителя), а некоторые зарубежные лагеря полностью устраивает сама или совместно с партнерами. «Где-то нам предоставляют только территорию, помещения для проживания, питание и услуги уборки. А мы обеспечиваем персонал для работы с детьми, разрабатываем программы отдыха», — говорит Бондарь. Каждое лето компания нанимает для работы в зарубежных лагерях около 250 человек — это сезонный персонал, большинство из них работает с «Ост-Вест» по несколько лет.

В прошлом году компания отправила в детские оздоровительные лагеря около 5 тыс. детей, а в 2011-м спрос, скорее всего, вырастет на 30% — места активно бронируют уже сейчас. Гендиректор довольна, как развивается этот бизнес-сегмент: детский отдых — стабильное направление, а вероятность, что кто-то сможет потеснить лидеров, невелика. «Многие крупные туроператоры рассматривают детский отдых скорее как второстепенный продукт, он нужен им лишь для увеличения загрузки чартерных рейсов. К тому же организовывать детские туры — дело более хлопотное и нервное, чем для взрослых», — говорит она. В этом случае оператор несет дополнительную юридическую и моральную ответственность, а заработать здесь можно не больше, чем на продаже обычных туров.

Летом шесть сотрудников детского отдела работают с полной отдачей. В осенние, весенние и новогодние каникулы они предлагают автобусные туры для детей. Однако в межсезонье количество экскурсионных групп значительно меньше, и сотрудники часто сидят без дела.

Кроме детского отдыха «Ост-Вест» организует автобусные туры для взрослых — этим занимаются еще четыре сотрудника. По ряду стран (Франция, Италия, Чехия, Польша) у компании хорошие предложения и большие объемы продаж. Рынок автобусного туризма также растет, с открытием питерского офиса компания планирует расширить направление и предлагать поездки по Скандинавии. Однако спрос на автобусные туры не имеет сезонности, здесь загрузка равномерная, поэтому перебрасывать сюда временно свободных сотрудников детского отдела, по мнению Бондарь, не имеет смысла.

#### *Зимой и летом одним цветом*

«Лучше всего на туристическом рынке себя чувствуют компании, которые имеют сильные позиции как по летним направлениям, так и по зимним. Например, зимой продают Таиланд и Египет, а летом Турцию», — комментирует Зоя. Оптимальное решение для «Ост-Вест» — найти такой же массовый продукт для зимы, каким является детский отдых летом.

Как вариант, можно было бы взять горнолыжные туры. Однако данный сегмент уже прочно оккупировали другие туроператоры, бороться с которыми на основных направлениях горнолыжного отдыха сложно. В то же время Зоя уверена: наличие зарубежных партнеров, с которыми у компании сложились доверительные отношения, может стать основой для развития бизнеса. «Иногда для раскрутки чего-то нового нужно время. Позволить себе действовать стратегически, работая какое-то время в ноль, мы можем только с теми, с кем уверены, что дальше будем развиваться и зарабатывать вместе», — объясняет Зоя.

В частности, прочные отношения у «Ост-Вест» сложились с одной словацкой компанией. Сейчас Словакия продвигает свои горнолыжные курорты в Татрах, здесь строятся подъемники и реконструируются отели. Местные зоны отдыха были популярны у россиян еще до вступления страны в Шенген, но теперь аудиторию предстоит завоевывать заново. Минувшей зимой вместе с другими операторами «Ост-Вест» организовал еженедельный чартер рейс до города Попрада, продавал горнолыжные туры и организовал детский горнолыжный лагерь в Низких Татрах. Но результаты по горнолыжному направлению у компании, по мнению Зои, хуже, чем у конкурентов. «Турагентства, специализирующиеся на этом виде отдыха, не воспринимают нас как горнолыжного оператора, все знают, что мы занимаемся детским отдыхом», — замечает Бондарь.

#### *Ост или вест*

Спортивный туризм — еще одно из потенциальных направлений развития туроператора. В прошлом году 15% детей, отправленных на летний отдых, поехали в составе спортивных групп, а течение года компания организовывала спортивные сборы для пловцов, баскетболистов, футболистов, для детей, занимающихся спортивными танцами. У «Ост-Вест» также был опыт организации любительских детских соревнований по каратэ в Турции.

Бондарь уверена, что спрос на организацию спортивных сборов и любительских соревнований (как среди детей, так и среди взрослых), а также поездок болельщиков на международные мероприятия, которые проходят круглый год, будет расти. Сейчас, например, компания отправляет туристов на чемпионат мира по хоккею, проходящий в Братиславе и Кошице.

Однако группы, с которыми «Ост-Вест» работает, — либо ее давние клиенты, либо пришли по их рекомендации. Чтобы развивать спортивный туризм, нужно искать дополнительные каналы выхода на целевую аудиторию, давать рекламу. Этим, похоже, никто пока серьезно не занимался на туристическом рынке, и, как подступиться к вопросу, пока не очень понятно. Спортивный туризм неплохо развит за рубежом, в России же у «Ост-Вест» есть шансы стать одними из первых.

Другой перспективный путь — набирающий популярность оздоровительный и лечебный туризм. Для партнеров из Восточной Европы, с которой «Ост-Вест» сотрудничает по части детского туризма, это стратегическое направление развития. В Словакии, Венгрии, Чехии есть множество бальнеологических курортов, хороших санаториев и специалистов, цены ниже, чем в Западной Европе, и не выше, чем в России. Кроме того, в этой нише пока нет явных лидеров. Но выбрать ее в качестве основной Бондарь не решает. Есть примеры компаний, которые пробовали продвигать оздоровительный туризм, но не достигли успеха — возможно, они что-то делали неправильно. С другой стороны, компания могла бы для начала предлагать детские санатории и программы, что вполне могут делать сотрудники «детского» отдела. В этом случае Бондарь придется дополнительно нанять в штат специалистов-медиков. Но, главное, лечебный туризм — направление круглогодичное, так что создать с его помощью баланс летнему детскому отдыху вряд ли удастся.

«Возможно, наибольшего успеха можно добиться, став принимающей стороной — сначала для российских туристов, а потом и зарубежных. Многие группы, которые приезжают в Москву и Санкт-Петербург, — детские, а основные объемы экскурсионки приходятся как раз на весенний, осенний и зимние сезоны», — рассуждает гендиректор. Хорошие связи и наработки по этому направлению у компании есть, а троих сотрудников отдела внутреннего туризма, которые «сидят на приеме» зимой, можно усилить за счет свободных людей из «детского» отдела. По мнению Бондарь, на данный момент это самое перспективное направление, тем более что явных лидеров здесь опять-таки нет.

#### Задания к кейсу:

1. Какие проблемы организационного и управленческого характера стоят перед руководством компании?

2. Произведите оценку конкурентных преимуществ компании «Ост-Вест».
3. Примените известные методы стратегического анализа (SWOT-анализ, матрицу БКГ и др.) для выявления стратегических проблем и потенциала развития «Ост-Вест».
4. Развивать ли понемногу все перспективные направления или сосредоточиться на одном?
5. Чем загрузить персонал детского отдела зимой, чтобы сотрудники могли вернуться к своим обязанностям летом?
6. Можно ли (и нужно ли) ломать стереотип турагентств, которые привыкли воспринимать «Ост-Вест» исключительно как детского туроператора?

По теме 6. Мотивация деятельности в менеджменте.

*Кейс «Плата за рост»*

Дмитрий Завольсков вот уже десять лет занимается продажей фармацевтических препаратов. Из-за сложной рыночной ситуации ему неоднократно приходилось менять привычные схемы работы. Тем не менее, удалось сохранить коллектив, который каждый раз успешно подстраивался под новые условия. Но в 2007 году Дмитрий был вынужден принять кардинальное решение и уйти с фармрынка: "Рынок поделили между собой федеральные сети, небольшой компании конкурировать с ними было просто невозможно".

Ушли, правда, недалеко — на ветеринарный рынок. "По сути, сейчас мы снова торгуем фармпрепаратами, но уже не для людей, а для животных. На этом рынке действуют те же схемы и механизмы, которые мы использовали раньше. Более того, некоторые препараты производятся на тех же заводах, с которыми мы уже сотрудничали,— объясняет Завольсков.— У нас была отличная команда, которая умеет работать, был склад, налаженная логистика — и мы решили рискнуть".

Компания "Ветфарм" появилась в мае 2007 года. Сейчас у нее около полусотни поставщиков, а клиенты (ветеринарные магазины, клиники, аптеки) находятся по всей стране. "Наш оборот составляет 6–7 млн руб. в месяц,— рассказывает генеральный директор компании Дмитрий Завольсков.— А показатели лидеров — около \$1 млн, то есть примерно 30 млн руб. Получается, что у нас — примерно одна пятая оборота крупнейших компаний. Согласитесь, для новичков неплохие результаты".

Бизнесмен рассказывает, что может увеличить оборот в полтора раза, но не уверен, что доход "Ветфарма" вырастет пропорционально этому. Чтобы доходность сохранилась на прежнем уровне, компании необходимо изменить систему мотивации менеджеров. А как это сделать, Дмитрий пока не придумал.

**Переломный момент**

Ветеринарный рынок, по словам Завольского, сейчас сопоставим с рынком фармацевтическим, но 15-летней давности: спрос на услуги дистрибуторов ветпрепаратов существенно превышает предложение. "Когда мы работали на фармацевтическом рынке, на нашем складе постоянно находился товар на сумму примерно в 80% от оборота. Тогда я точно представлял, какой товар, кому и на какую сумму мы продадим,— вспоминает бизнесмен.— Сейчас, когда мы работаем в условиях дефицитного ветеринарного рынка, объем складских запасов превышает месячный оборот в полтора раза — это необходимо, чтобы у нас не было отказов". Естественно, для этого пришлось увеличить вложения в обеспечение работы склада.

Как бы то ни было, коллектив "Ветфарма", имеющий опыт работы на агрессивном фармацевтическом рынке, на новом направлении чувствует себя довольно комфортно. Достаточно комфортно для того, чтобы сделать качественный рывок и перейти из средних компаний в крупные. Более того, Завольсков готов вкладывать в "Ветфарм" еще больше, увеличив число поставщиков компании до 60–70 и объем товарных запасов. Благодаря этим мерам компания станет более привлекательной для клиентов из-за расширения ассортимента и снижения числа возможных отказов в поставках. В результате значительно вырастет и оборот "Ветфарма".

Завольсков не сомневается, что сотрудники будут рады работать в новых условиях, ведь они смогут продавать больше и рассчитывать на больший заработок. Вот только при существующей системе мотивации может получиться так, что вся прибыль от дополнительных вложений уйдет на вознаграждение менеджеров по продажам.

Люди и деньги

В компании работает восемь менеджеров по продажам. Все они получают оклад за выполнение определенного плана по сбыту. Если сотрудник заболел или по другим не зависящим от него причинам не смог выполнить план, этот оклад он все равно получит. "Мы понимаем, что бывают разные обстоятельства и ситуации, но людям важно знать, что какой-то постоянный, гарантированный уровень дохода у них будет,— объясняет Завольсков.— И мы даем им такую уверенность".

Естественно, у менеджеров есть возможность увеличить свой доход: за продажи сверх плана они получают процент от объема реализации. Величина процента не зависит от того, насколько превышен минимальный объем реализации и одинакова для всех менеджеров. При этом результаты работы сотрудников "Ветфарма" неоднородны: одни не гонятся за высоким доходом и довольствуются окладом, не стараясь перевыполнить план. Другие достигают объемов продаж, в три раза превышающих минимальную норму.

"В новых условиях выполнить план будет проще, чем сейчас, ведь наша компания станет более привлекательной для клиентов,— рассуждает Дмитрий.— Получится, что работать менеджеры будут меньше, а получать при этом столько же. Мне кажется, это не совсем справедливо, особенно учитывая то, что некоторые наши сотрудники вполне довольствуются базовой зарплатой".

Но как изменить систему мотивации персонала? Просто повысить минимальный объем выработки неправильно, считает глава "Ветфарм". "Некоторые менеджеры работают с крупными оптовиками. Эти клиенты закупают определенную номенклатуру товаров, которыми пользуются постоянно, и увеличивать объемы не будут, даже если мы увеличим свое предложение. Получается, что, повысив минимальный объем выработки, я „подставляю” менеджеров, которые работают с такими клиентами",— объясняет он.

С другой стороны, если уменьшить размер процента с продаж, который получают менеджеры, под ударом окажутся те сотрудники, которые работают с большим количеством мелкооптовых клиентов: чтобы сохранить прежний уровень дохода, им придется находить новых клиентов, а при занятости людей это крайне сложно. Просто разделить менеджеров на тех, кто работает с крупными клиентами или мелкими оптовиками, а потом создать дифференцированную систему мотивации, не получится: все менеджеры имеют как крупнооптовых клиентов, так и работают с небольшими компаниями.

"Я не могу ухудшать условия работы людей, потому что они отлично справляются со своими обязанностями,— размышляет Завольсков.— Надо придумать такую схему, чтобы менеджеры имели возможность получать не меньше, чем раньше, и доходность компании выросла сопоставимо с вложениями".

При этом бизнесмен подчеркивает, что не хочет потерять команду, с которой работает не один год, ведь на этих сотрудников "завязаны" многие клиенты "Ветфарм".

Вопросы к кейсу:

1. Чтобы увеличить доходность компании, торгующей ветеринарными препаратами, необходимо изменить систему мотивации сотрудников. Но как это сделать?
2. Какие схемы применить небольшой компании, чтобы суметь выйти на качественно иной уровень работы?

По теме 8. Управление человеком и управление группой. Лидерство и руководство в менеджменте.

*Кейс «Настоящий полковник».*

– У меня такое ощущение, что в детстве его били. Поэтому он считает насилие единственным способом воспитания и управления. – Ольга не могла скрыть возмущения в

голосе. Её собеседники в курилке согласно закивали. Когда речь заходила о новом исполнителем директоре небольшого рекламного агентства, сотрудники проявляли удивительное единодушие.

– Это не детство, это армия. Чего ты хочешь – солдафон! Откуда он взялся только на нашу голову?

– Говорят, старый друг Папы.

Папой в знак большой любви и уважения в агентстве называли Владимира Самойленко – владельца и генерального директора. Под его руководством компания всего за два года достигла стабильного положения на рынке. Созданная агентством реклама – телевизионные ролики, слоганы, постеры – отличались чувством юмора и оригинальностью, а само агентство почти всегда укладывалось в указанные сроки (что для творческих людей рекламного мира было редкостью). Поскольку дела на фирме шли хорошо, Владимир Самойленко решил отойти от текущих вопросов и сосредоточиться на развитии компании и новых проектах. А за вдохновением уехал в долгосрочный отпуск, представив команде исполнительного директора – Зубцова Алексея Борисовича. Зубцов действительно ушёл в отставку в чине майора, получил экономическое образование по программе переподготовки военнослужащих и успел полгода поработать в строительной компании заместителем генерального директора по общим вопросам.

Начав работу в агентстве, Зубцов был возмущён царившей здесь, по его выражению, «анархией», которую сотрудники почему-то называли «творческим процессом». Зубцов решил, что Самойленко распустил коллектив, и собрался к его возвращению «закрутить гайки», навести порядок в организации. Он взялся за дело очень активно: провёл собрание, посвящённое дисциплине, на котором объявил о запрете на гибкий рабочий график, введении системы штрафных санкций за разнообразные провинности (опоздание на работу, непредоставление ежедневных отчётов о ходе выполнения каждого проекта и т. п.). Коллектив начал роптать, но жёсткого Зубцова недовольство не останавливало.

Он регулярно устраивал обход офиса, высказывая критические замечания, каждое утро вызывал к себе менеджеров, требуя отчётов. Сотрудники были настолько обескуражены творившимся в компании, что это сказывалось на их результативности. Впервые за долгое время клиенты стали проявлять недовольство. Генеральный директор, единственный, к кому можно было обратиться за помощью, находился в тысяче километров от них, без связи, и возвращался только через 3 недели.

– Все-таки, надо отдать ему должное, польза от него есть. После разговора с ним наша повариха перестала опаздывать с обедом и приносит его вовремя. Да ещё и курьер, которого раньше было не найти, теперь всегда на связи и быстр как метеор, – робко попыталась вступить за Зубцова Юлия.

«Я вам покажу "вдохновения нету"!» – донёсся откуда-то с дальнего конца офиса голос исполнительного директора, и все невольно поёжились.

Вопросы для работы с кейсом

1. Опишите, с точки зрения известных вам теорий лидерства, взаимоотношения Зубцова с коллективом агентства.

2. Как вы считаете, почему его стиль руководства оказался неэффективным?

3. Почему от некоторых сотрудников он всё же добился желаемого?

4. Как вы считаете, что следует предпринять Владимиру Самойленко по возвращении, чтобы нормализовать ситуацию?

По теме 9. Коммуникационный процесс в организации.

*Кейс «Проблемы с коммуникациями в корпорации «МакКессон»».*

В 1994 г. Корпорация «МакКессон» приобрела фирму «Чемпион Интэрнэшнл», производящую конторское оборудование и располагающее 17 сбытовыми центрами, «функционирующими практически без вмешательства из главной конторы». Это невмешательство означало, что «17 отделений фирмы идут по семнадцати разным направлениям», ре-

зультатом чего в значительной мере стала репутация фирмы «Чэмпιον Интернэшнл» - «вечного аутсайдера в своей области».

В 1996 г. Отделение «Офис продактс дивижн» (занимавшееся конторским оборудованием) корпорации «МакКессон» увеличило свою выручку на 40%, а лучшие торговые агенты побили все предыдущие рекордные показатели объема продаж. В значительной мере успех был обусловлен изменением подхода к обмену информацией.

Вскоре после приобретения фирмы «Чэмпιον» Линда Бос была назначена вице-президентом по сбыту корпорации «МакКессон». Бос быстро поняла, что между торговыми агентами нет эффективного обмена информацией – иногда она отсутствует полностью, - поэтому невозможна совместная работа над определением текущих и перспективных целей. Плохой обмен информацией стал главной помехой для повышения эффективности работы организации. В совершенствовании нуждались коммуникации как между отдельными людьми, так и в организации в целом.

Бос установила, что отсутствует механизм систематического обмена идеями между торговыми агентами. Главная помеха заключалась в том, что они никогда не встречались. Памятные записки курсировали взад-вперед, но в силу непрерывных разъездов агентов эти записки часто лежали без дела неделями. Бос установила также, что «трудно пробудить воодушевление и энтузиазм с помощью клочка бумаги». Она решила создать механизм оповещения торговых агентов о работе их коллег, пригодный также для обмена идеями и предложениями и получения нужной информации. Она посчитала необходимым, чтобы каждый агент в одно и то же время получал одну и ту же информацию по новым изделиям, мероприятиям по продвижению продукции на рынок и различным программам.

Бос учредила ежемесячные, продолжительностью в рабочий день совещания по сбыту продукции фирмы, чтобы наладить двусторонний обмен информацией между главной конторой и сбытовыми центрами, способствовать обмену информацией между торговыми агентами, генерировать новую информацию и обеспечивать в определенной мере обучение персонала.

Теперь совещания проводятся раз в месяц в каждом из 17 сбытовых центров, обычно в последнюю пятницу месяца и присутствие на них обязательно. Базовая форма таких совещаний стандартизирована, однако каждый управляющий по сбыту вправе корректировать повестку дня с учетом собственных (данного сбытового центра) потребностей. Ядро повестки дня и ключевые темы определяет Бос и ее сотрудники, а региональные управляющие по сбыту модифицируют их в зависимости от конкретных нужд и «неповторимости» их сбытовых центров и торговых агентов.

Обратная связь с местами – одно из главных достоинств подобных совещаний. Обратная связь встроена в систему с помощью формуляра, который через неделю после каждого очередного совещания региональные управляющие направляют Бос. В этих формулярах содержится информация о том, «как прошло совещание, что идет хорошо, а что плохо, в чем требуется дополнительная поддержка».

Бос старается быстро отвечать на вопросы и реагировать на предложения, поступающие с мест, чтобы успеть к следующему совещанию. «Очень просто заявить – дайте нам нужную информацию, но обеспечить ее приток – это совсем другое дело, поэтому мы всегда отвечаем своим сотрудникам», - говорит она.

Региональные управляющие сбытом поначалу слегка сопротивлялись идеям Бос, но сегодня направляют в главную контору все больше и больше предложений. Торговые агенты все активнее вовлекаются в ежемесячные совещания, поскольку там обсуждаются удачные варианты стратегий действий и происходит обмен полезной информацией. По сообщениям, они начали обслуживать потребителей и поставщиков с большим энтузиазмом и профессионализмом. Новая коммуникационная атмосфера способствовала «смещению акцентов туда, куда нужно было компании». Специалисты и управляющие по сбыту приветствуют расширение информационного обмена. Они считают, что 17 отделений

теперь созданы в единое целое и составляют часть компании, движущуюся в четко определенном направлении.

Вопросы:

1. Какими были некоторые из преград на путях информационного обмена, когда корпорация «МакКессон» приобрела фирму «Чэмпин Интернэшнл»?

2. Каким образом ежемесячные совещания по сбыту способствуют информационному обмену между отдельными людьми и внутри организации?

3. Каким образом стандартизированная форма проведения совещаний способствовала совершенствованию обмена информацией? Что сделано для преодоления изъянов такой стандартизированной формы?

4. Обсудите различные механизмы, посредством которых обратная связь повысила эффективность информационного обмена.

5. Каковы некоторые достоинства новой системы коммуникаций?

По теме 10. Управление конфликтами в организации.

*Кейс «Конфликт производства и сбыта».*

ЗАО «Агроторг» - подразделение одной из крупнейших в России фирм, производящей сельскохозяйственные продукты. Подразделение было образовано в 1960 г. для проектирования цистерн и контейнеров из нержавеющей стали, используемых при хранении и перевозках молока и молочных продуктов. Начиная с 1970 г. фирма развивалась, проектируя и изготавливая нержавеющие цистерны и контейнеры и для смежных областей сельского хозяйства, а также по запросам клиентов из других отраслей народного хозяйства.

К. 1975 г. ЗАО «Агроторг» продавало свою продукцию по всей России. Десять лет спустя сбытовая сеть ЗАО «Агроторг» охватила не только Россию, но и часть Западной Европы. Всего в структуре отрасли работало десять ведущих и большое количество мелких производств.

В соответствии с утверждением менеджеров по сбыту ЗАО «Агроторг» выросло в лидера на своем рынке благодаря прежде всего конкурентной ценовой политике. Конкуренция была очень жесткой, особенно в области инноваций. Однако инженеры и конструкторы ЗАО «Агроторг» ухитрялись отвечать на каждый вызов конкурентов в этой сфере. ЗАО «Агроторг» всегда уделяло большое внимание техническим аспектам своей деятельности, принимая в расчет происхождение компании от проектной организации. Многие сотрудники сбытовых структур работали в компании с самого начала, имели опыт работы инженерами по обслуживанию и могли говорить с заказчиками на языке техники.

ЗАО «Агроторг» имело региональную организацию структуры сбыта, со сбытовыми офисами в Москве, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Вологде и Калининграде. Местные представители компании были очень активны и эффективны в деловых контактах, отношениях с клиентами, в распространении информации о продуктах фирмы и обеспечении сбыта. Если появлялась необходимость в разработке нового типа или модификации существующих изделий, сбытовики вступали в контакт с проектными инженерами в Ростове-на-Дону. Последние разрабатывали предварительный проект и давали оценку стоимости для сбытового подразделения. Таким образом, вся необходимая информация о размерах, мощности и стоимости могла быть представлена заказчику. Проектное бюро ЗАО «Агроторг» было укомплектовано инженерами, компетентными в различных областях техники, знания в которых необходимы для разработки нержавеющих стальных цистерн и контейнеров.

С недавних пор сотрудники проектного бюро стали высказывать много нареканий в адрес сбытовиков. Проблема возникла с того момента, когда продавцы нашли заказ на проектирование совершенно нового типа контейнера. Проектное бюро выполнило предварительный проект и сделало оценку стоимости, однако сбытовики заявили, что спроектированное не имеет ничего общего с тем, что было заказано. Аргументы проектировщиков



в их споре со сбытовиками, обобщенные главным инженером, звучали следующим образом.

«Сбытовики пришли к нам и попросили выполнить предварительный проект в короткие сроки. Мы, не разгибая спины, работали, чтобы успеть выполнить заказ. А они вдруг заявляют, что продали заказчику совершенно другой контейнер по сравнению с тем, над которым работали мы! Такое впечатление, что они готовы продавать все, что желает рынок, а совсем не то, что проектируется нами для них».

Еще одним источником раздражения инженеров была привычка сбытовиков вести переговоры о ценах с каждым заказчиком. Главный инженер комментировал эту практику коллег из сбыта следующим образом. «Неужели они там никогда не слышали о стандартной цене?» В заключение он заметил: «Кажется, что они готовы продавать все, что им вздумается. Иногда несколько месяцев мы сидим без работы и ждем заказов, а потом вдруг начинается перегрузка, мы вынуждены идти на сверхурочные и даже в этом случае не можем удовлетворить и половины заказчиков, так как клиентам даются заведомо невыполнимые обещания. И во всем этом, по их словам, виноваты мы, проектировщики. Настала пора разобраться с этим ненормальным положением».

Вопросы и задания

1. В чем суть конфликта?
2. Кто клиенты ЗАО «Агроторг»?
3. Кто конкуренты ЗАО «Агроторг»?
4. В чем сильные и слабые стороны ЗАО «Агроторг»?
5. Что произойдет, если ЗАО «Агроторг» будет продолжать «в том же духе»?
6. Сделайте предложения по выходу из сложившейся ситуации.

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

*Примерный перечень вопросов к экзамену:*

1. Навыки менеджера и уровни управления. Объект и субъект управления.
2. Роли менеджера по Г. Минцбергу.
3. Исследование школ и концепций в историческом развитии менеджмента.
4. Теория «научного менеджмента» Ф.У.Тейлора.
5. Административная школа А. Файоля.
6. Концепция «идеальной бюрократии» М.Вебера.
7. Школа человеческих отношений и Э. Мэйо.
8. Количественные подходы в менеджменте.
9. Вклад Ф. и Л. Гилбертов в развитие научной организации труда.
10. Значение графических методов интерпретации управленческих процессов Г.Гантта для современного менеджмента.
11. Социально – экономический эксперимент Г.Форда.
12. Развитие поведенческой школы менеджмента.
13. Системный подход к управлению.
14. Ситуационный подход к управлению. Кейс-метод.
15. Направления и формы развития научной организации труда (НОТ) в СССР и России
16. Механизмы управления в период плановой экономики в СССР
17. Современные школы и научные направления в российском менеджменте.
18. Современные научные направления и школы менеджмента за рубежом.
19. Особенности американского менеджмента
20. Особенности японского менеджмента
21. Особенности европейского менеджмента
22. Типология организаций как объектов управления.
23. Модели жизненного цикла организации и менеджмент. Модель И. Адизеса.

24. Внутренняя среда организаций: «алмаз» Г. Левитта.
25. Миссия, видение, цели организации.
26. Основные элементы миссии организации.
27. Норма управляемости: особенности для разных организаций
28. Модель «7С». Мягкие и жесткие переменные.
29. Типы технологий по Дж Вудворд и Дж. Томпсону.
30. Функции управления и связующие процессы.
31. Планирование как функция менеджмента: основные этапы
32. Стратегическое планирование по М. Мескону
33. SWOT-анализ как ключевой инструмент стратегического анализа.
34. Организация стратегического управления фирмой.
35. Организация как функция менеджмента.
36. Делегирование: принципы и этапы реализации
37. Этапы и инструменты формирования организационной структуры
38. Линейно-функциональная организационная структура, преимущества и недостатки.
39. Дивизиональная организационная структура, преимущества и недостатки.
40. Матричная организационная структура, преимущества и недостатки.
41. Показатели оценки эффективности организационной структуры.
42. Содержательные теории мотивации. Иерархия потребностей А. Маслоу: достоинства и недостатки. Теория К. Альдерфера. Теория Д. МакКлелланда. Двухфакторная модель Ф. Герцберга.
43. Процессуальные теории мотивации: теория справедливости (Дж.С. Адамс) и теория ожидания (В. Врум).
44. Экономические (материальные) методы мотивации в организации.
45. Организационно-распорядительные методы мотивации в организации.
46. Социально-психологические методы мотивации в организации.
47. Типы контроля. Цикл контроля: построение и применение. Этапы контроля.
48. Типология форм власти.
49. Теория лидерских качеств Р. Стогдилла.
50. Особенности теории «Х» и теория «У» (Д. МакГрегор).
51. Концепции лидерского поведения. Исследования университета штата Огайо. Управленческая решетка Р. Блейка и Дж. Моутона.
52. Модель ситуационного лидерства П. Херси и К. Бланшара.
53. Виды и роли организационных коммуникаций. Коммуникационные каналы, их емкость. Коммуникационные сети.
54. Преграды при коммуникациях и их преодоление.
55. Методы совершенствования коммуникаций фирмы.
56. Организация и методы делового общения.
57. Конфликты: типология, функциональность, процесс.
58. Механизм управления конфликтами на предприятии.
59. Способы разрешения межличностных конфликтов.
60. Методы повышения эффективности руководства коллективом.

#### **8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания**

Степень освоения студентами учебного курса контролируется с помощью методологии рейтинговых оценок. Текущий контроль представляет собой оценку преподавателем работы студента в течение семестра. Оценивается выполнение практических работ, тестов, кейсов, участие в дискуссии, а так же посещаемость занятий, активность на семинарах. По сути, в состав элементов текущего контроля входят задания аудиторного, внеаудиторного и рубежного контроля. Баллы, полученные студентами, по аудиторному, внеаудиторному и рубежному контролю формируют рейтинг допуска студента к итоговому контролю.

Чтобы быть допущенным к итоговому контролю студенту необходимо набрать минимальный балл допуска по каждому типу контроля – будет сформирован минимальный рейтинг допуска.

Формула баллов: 60 баллов за занятия в семестре + 40 баллов за итоговый тест = 100

Баллы в семестре: 4заданияА x 3 балла + 4заданияР x 6 баллов + 3заданияВА x 8 баллов = 60

Задания аудиторного контроля (всего 4 задания, каждое по 3 балла, в сумме можно набрать 12 баллов, минимум баллов для допуска - 6)

Задания рубежного контроля (всего 4 задания, каждое по 6 баллов, в сумме можно набрать 24 балла, минимум баллов для допуска - 12). Все задания выполняются на занятии или на консультации.

Задания внеаудиторного контроля (всего 3 задания, каждое по 8 баллов, в сумме можно набрать 24 балла, минимум баллов для допуска - 12)

Итоговый контроль – компьютерное тестирование (максимум – 40 баллов)

Структура оценки за тест:

«5» - от 86 до 100

«4» - от 68 до 85

«3» - от 51 до 67

«2» - от 0 до 50

Общая оценка за курс:

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пяти-балльная шкала (академическая) оценка	Двух-балльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично		86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей сте-	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения	хорошо	зачтено	68-85

	пени самостоятельности и инициативы	или обосновывать практику применения			
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		51-67
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	50 и менее

## 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

### Основная литература

1. Резник, С. Д. Менеджмент : учебное пособие / С.Д. Резник, И.А. Игошина ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С.Д. Резника. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 367 с. — (Менеджмент в высшей школе). — DOI 10.12737/1514558. - ISBN 978-5-16-017017-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1514558>

### Дополнительная литература

1. Гапонова, О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Гапонова, Л. С. Данилова, Ю. Ю. Чилипенко. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2019. - 480 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-369-01819-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1032618> (дата обращения: 05.02.2022). – Режим доступа: по подписке.

2. Мячин, Ю. В. Менеджмент : учебник / Ю.В. Мячин, К.А. Тюрина ; под общ. ред. Ю.В. Мячина. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 181 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-110087-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1861531> (дата обращения: 05.02.2022). – Режим доступа: по подписке.

3. Виханский, О. С. Менеджмент: учеб. для вузов/ О. С. Виханский, А. И. Наумов. - 4-е изд., перераб. и доп.. - М.: Экономистъ, 2005. - 669, [3] с.: ил., портр.. - (Homo Faber). - Библиогр.: с.663-669 . - ISBN 5-98118-131-1

4. Власть, влияние и политика в организациях / Джеффри Пфеффер ; пер. с англ. Е. Трибушной. - Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

5. История менеджмента: учеб. для вузов / А. И. Кравченко. - 3-е изд., перераб. и доп.. - М.: КноРус, 2010.

6. Менеджмент организации: история, теория и практика: учеб. пособие для вузов / О. Г. Тихомирова, Б. А. Варламов. - Москва: ИНФРА-М, 2015

7. Менеджмент организации: учеб. для вузов/ А.В. Тебекин, Б.С. Касаев. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: КноРус, 2014.

8. Менеджмент: деловые ситуации, практические задания, курсовое проектирование: практикум для вузов / В. И. Малюк. - М.: КноРус, 2009.

9. Менеджмент: практикум : учеб. пособие для сред. проф. образования / Е. Л. Драчева, Л. И. Юликов. - 3-е изд., стер.. - М.: Академия, 2013.

10. Менеджмент: учеб. для бакалавров / Е. В. Песоцкая [и др.]. ; под ред. А. Н. Петрова; С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. - 2-е изд., испр. и доп.. - М.: ЮРАЙТ, 2012.

11. Менеджмент: учеб. для вузов / Г. В. Осипов, В. А. Лисичкин, Н. Д. Корягин. - М.: Норма; М.: ИНФРА-М, 2013

12. Менеджмент: учеб. для вузов / Е. Л. Маслова. - Москва: Дашков и К°, 2015. -

13. Менеджмент: учеб. для сред. проф. образования / Е. Л. Драчева, Л. И. Юликов. - 14-е изд., стер.. - М.: Академия, 2013.

14. Мескон, М. Основы менеджмента: пер. с англ. : [учебник]/ Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури; Акад. нар. хоз-ва при правительстве РФ. - М.: Дело, 2006.

15. Основы менеджмента: учеб. пособие для вузов / А. П. Балашов. - М.: Вуз. учеб.; М.: ИНФРА-М, 2012.

16. Семенов, А. К. Теория менеджмента : учебник / А. К. Семенов, В. И. Набоков. — Москва : Дашков и К, 2017.

17. Современные технологии менеджмента: учеб. для вузов / [В. И. Королев [и др.] ; под ред. В. И. Королева; Всерос. акад. внеш. торговли. - М.: Магистр; М.: ИНФРА-М, 2012.

18. Современный менеджмент: учеб. пособие вузов / [А. И. Базилевич [и др.] ; науч. ред. А. Н. Романов ; под ред. М. М. Максимцова, В. Я. Горфинкеля]. - М.: Вуз. учеб.; М.: ИНФРА-М, 2012.

19. Теория менеджмента: учеб. для вузов / В. А. Баринов. - Москва: ИНФРА-М, 2014.

20. Теория менеджмента: учеб. для вузов/ А. М. Сергеев, И. А. Иванова. - Москва: Академия, 2013.

21. Цветков, А. Н. Теория менеджмента : учебник / А. Н. Цветков. — Санкт-Петербург : Лань, 2019. — 344 с. — ISBN 978-5-8114-4194-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/119641>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;

- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Методы и модели прогнозирования»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель:** Лукьянова Наталия Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент.  
Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурьжова Л.В.



## Содержание

1. Наименование дисциплины «**Методы и модели прогнозирования**».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

### 1. Наименование дисциплины: «Методы и модели прогнозирования».

**Цель дисциплины** - освоение бакалаврами теоретических основ прогнозирования и применение полученных навыков в практической деятельности маркетолога.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1 Знает особенности социально-экономического прогнозирования, этапы разработки социально-экономического прогноза, современного обеспечения прогнозирования (информационное, организационное, методическое, программное и т.д.) УК-10.2 Применяет основные количественные (формализованных) модели прогнозирования, используемых в мировой практике УК-10.3 Разрабатывает достоверные прогнозы на основе базовых методов и моделей, а также навыками подготовки на их основе обоснованных экономических и маркетинговых решений	<b>Знать:</b> Технологию прогнозирования, базовые методы и модели прогнозирования, а также базовые задачи прогнозирования для маркетинговой деятельности <b>Уметь:</b> Строить достоверные прогнозы, разрабатывать модели для базовых задач прогнозирования и прогнозировать по ним. <b>Владеть:</b> Техниками прогнозирования и навыками работы в универсальных и специализированных программных средах.

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Методы и модели прогнозирования» представляет собой дисциплину базовой (обязательной) части блока дисциплин подготовки студентов.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

## 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1.	Теоретические аспекты прогнозирования. Методы и модели построения прогнозов	Прогностика как наука. Этапы развития прогностики. Особенности социально-экономического прогнозирования. Планирование и прогнозирование как функции управления. План, прогноз, программа. Особенности и этапы разработки социально-экономического прогноза. Основные прикладные задачи прогнозирования. Современное обеспечение прогнозирования (информационное, организационное, программное и т.д.). Шкалы измерений. Классификация методов прогнозирования. Система социально-экономических прогнозов в управлении субъектом хозяйствования. Виды прогнозов. Практика применения различных методов прогнозирования для задач управления.
2.	Прогнозирование на основе экспертных методов	Прогнозирование на основе индивидуальных экспертных оценок (метод экспертных опросов). Прогнозирование на основе групповых экспертных оценок (методы комиссий, мозгового штурма, Дельфи). Прогнозирование развития отраслевых рынков, территорий методом мозгового

		<p>штурма. Прогнозирование развития среды фирмы на основе метода ранжирования альтернатив в среде пакета Excel. Методика формирования базы данных экспертов. Методики оценки согласованности мнений экспертов. Достоинства, недостатки, ограничения на использование экспертных методов прогнозирования.</p>
3.	<p>Прогнозирование на основе статистических методов анализа динамики (временных рядов)</p>	<p>Виды динамики. Временные ряды, характеристики временных рядов социально-экономических показателей. Комбинированная методика прогнозирования тенденций изменения социально-экономических показателей (на основе комбинирования методов "Дельфи" и "скользящих средних") в среде пакета Excel. Методики прогнозирования тенденций изменения социально-экономических показателей (развития отраслевых рынков и фирм как субъектов отраслевых рынков) методом аналитического выравнивания и экстраполяции по тренду в среде пакета Excel, методом адаптивного прогнозирования – экспоненциального сглаживания в среде пакета Statistica. Точечный и интервальные прогнозы. Статистическая оценка качества прогнозов.</p>
4.	<p>Прогнозирование на основе статистических методов анализа зависимостей</p>	<p>Взаимосвязь социально-экономических показателей. Виды моделей (регрессионные и эконометрические модели, производственные функции, кривые роста и логистические кривые). Методика прогнозирования социально-экономических показателей на основе многофакторных регрессионных моделей в среде пакета Statistica. Точечный и интервальные прогнозы. Статистическая оценка качества прогнозов.</p>
5	<p>Прогнозирование на основе экономико-математических методов</p>	<p>Основные понятия Имитационного моделирования и теории массового обслуживания. Прогнозирование</p>

		эффективности бизнес-процессов как системы массового обслуживания. Методика прогнозирования показателей эффективности системы массового обслуживания в среде пакета MatLab.
--	--	---

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1. Теоретические аспекты прогнозирования. Классификация методов построения прогнозов. Базовые модели прогнозирования. Этапы разработки прогноза для подготовки принятия экономического (управленческого) решения. Современное обеспечение прогнозирования (информационное, организационное, методическое, программное и т.д.)

Тема 2. Прогнозирование на основе экспертных методов. Методики. Особенности. Примеры реальных кейсов.

Тема 3. Прогнозирование на основе статистических методов анализа динамики (временных рядов). Методики. Особенности. Примеры реальных кейсов.

Тема 4. Прогнозирование на основе статистических методов анализа зависимостей. Методика. Особенности. Примеры реальных кейсов.

Тема 5. Прогнозирование на основе экономико-математических методов. Методика. Особенности. Примеры реальных кейсов.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1. Теоретические аспекты прогнозирования. Методы и модели построения прогнозов Презентации рефератов по теме.

Контрольное электронное тестирование на портале [lms-3.kantiana.ru](http://lms-3.kantiana.ru)

Тема 2. Прогнозирование на основе экспертных методов

Мозговой штурм результатом, которого является разработка коллективного прогноза на основе кейсов

Разработка анкеты методом комиссий для проведения исследования востребованности у работодателей прогностических исследований, обработка результатов анкетирования и их презентация

Прогнозирование возможностей и угроз экономического субъекта хозяйственной деятельности с использованием экспертного метода “ранжирования альтернатив” и SWOT-анализа с учетом весомости высказываний экспертов и согласованности их мнений с вероятностью 95%.

Расчетные задачи по теме и выполнение практического кейса по теме с использованием Excel.

Презентации рефератов по теме.

Контрольное электронное тестирование на портале [lms-3.kantiana.ru](http://lms-3.kantiana.ru)

Тема 3. Прогнозирование на основе статистических методов анализа динамики (временных рядов)

Прогнозирование экономических показателей, характеризующих динамику развития отраслевого территориального рынка и прогнозирования развития отрасли с использованием комбинирования экспертного метода “Дельфи” и статистического метода “скользящих средних”.

Прогнозирование развития отрасли по тренду на основе точечных и интервальных прогнозов с использованием статистического метода “аналитического выравнивания по тренду”

Расчетные задачи по теме и выполнение практических кейсов по теме с использованием Excel и Statistica.

Презентации рефератов по теме.

Контрольное электронное тестирование на портале [lms-3.kantiana.ru](http://lms-3.kantiana.ru)

Тема 4. Прогнозирование на основе статистических методов анализа зависимостей

Прогнозирование экономического показателя, характеризующего результат деятельности фирмы или состояние отраслевого территориального рынка (например, спрос), и факторов оказывающих на него существенное влияние с использованием регрессионного моделирования

Расчетные задачи по теме и выполнение практического кейса по теме с использованием Statistica.

Презентации рефератов по теме.

Контрольное электронное тестирование на портале [lms-3.kantiana.ru](http://lms-3.kantiana.ru)

Тема 5. Прогнозирование на основе экономико-математических методов

Прогнозирование эффективности бизнес-процесса с использованием моделирования системы массового обслуживания

Расчетные задачи по теме.

Расчетные задачи по теме и выполнение практического кейса по теме с использованием MatLab.

Контрольное электронное тестирование на портале [lms-3.kantiana.ru](http://lms-3.kantiana.ru)

Требования к самостоятельной работе студентов

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего выполнение заданий, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам:*

Тема 1. Теоретические аспекты прогнозирования. Методы и модели построения прогнозов

Задание 1. Подготовка реферата по теме 1

Задание 2. Обучающее тестирование по теме 1 на портале [lms-3.kantiana.ru](http://lms-3.kantiana.ru). Студентам дается одна попытка тестирования по теме в любое удобное время, как подготовка к контрольному тестированию во время аудиторных занятий.

Задание 3. Самостоятельное изучение теоретических аспектов прогнозирования по основной и дополнительной литературе. Изучение подходов к прогнозированию: исторический, комплексный и системный подходы.

Задание 4. Самостоятельное изучение методик методов прогнозирования (экспертных и формализованных) не вошедших в программу курса. Углубленное изучение методик методов прогнозирования (экспертных и формализованных) вошедших в программу курса.

Задание 5. Изучение лучших мировых практик применения прогнозов в управлении бизнес-процессами, фирмами, территориями.

Тема 2. Прогнозирование на основе экспертных методов

Задание 1. Подготовка реферата по теме 2

Задание 2. Обучающее тестирование по теме 2 на портале lms-3.kantiana.ru. Студентам дается одна попытка тестирования по теме в любое удобное время, как подготовка к контрольному тестированию во время аудиторных занятий.

Задание 3. Самостоятельное изучение теоретического и контролирующего блоков индивидуального (лабораторного) исследования по теме 2 на lms-3.kantiana.ru:

- Прогнозирование возможностей и угроз экономического субъекта хозяйственной деятельности с использованием экспертного метода “ранжирования альтернатив” и SWOT-анализа с учетом весомости высказываний экспертов и согласованности их мнений.

Задание 4. Анкетирование работодателей региона для проведения исследования востребованности у работодателей прогностических исследований. Подготовка презентации результатов анкетирования.

Задание 5. Оформление отчета по лабораторной работе по теме 2 и прикрепление его в lms-3.kantiana.ru на проверку.

Тема 3. Прогнозирование на основе статистических методов анализа динамики (временных рядов)

Задание 1. Подготовка реферата по теме 3

Задание 2. Обучающее тестирование по теме 3 на портале lms-3.kantiana.ru. Студентам дается одна попытка тестирования по теме в любое удобное время, как подготовка к контрольному тестированию во время аудиторных занятий.

Задание 3. Самостоятельное изучение теоретического и контролирующего блоков индивидуальных (лабораторных) исследований по теме 3 на lms-3.kantiana.ru:

- Прогнозирование экономических показателей, характеризующих динамику развития отраслевого территориального рынка и прогнозирования развития отрасли с использованием комбинирования экспертного метода “Дельфи” и статистического метода “скользящих средних”.

- Прогнозирование развития отрасли по тренду на основе точечных и интервальных прогнозов с использованием статистического метода “аналитического выравнивания по тренду”

Задание 4. Самостоятельное изучение информационных ресурсов и баз данных открытого доступа с целью формирования информационной базы прогностических исследований. Например, сайта Росстата <http://gks.ru/>, сайт исследования рынков в России Росбизнесконсалтинг <http://marketing.rbc.ru/>, сайт отделения Росстата по Калининградской области <http://kaliningrad.gks.ru/>, сайт Центра макроэкономического анализа и прогнозирования при ИПП РАН [WWW.FORECAST.RU](http://WWW.FORECAST.RU) и других.

Задание 5. Подготовка информационной базы для проведения самостоятельных исследований с использованием ресурсов Интернета для:

- прогнозирования экономических показателей, характеризующих динамику развития отраслевого территориального рынка и прогнозирования развития отрасли с использованием комбинирования экспертного метода “Дельфи” и статистического метода “скользящих средних”;

- прогнозирования развития отрасли по тренду на основе точечных и интервальных прогнозов с использованием статистического метода “аналитического выравнивания по тренду”.

Задания 6-7. Оформление отчетов по лабораторным работам по теме 3 и прикрепление их в lms-3.kantiana.ru на проверку.

Тема 4. Прогнозирование на основе статистических методов анализа зависимостей

Задание 1. Подготовка реферата по теме 4

Задание 2. Обучающее тестирование по теме 4 на портале lms-3.kantiana.ru. Студентам дается одна попытка тестирования по теме в любое удобное время, как подготовка к контрольному тестированию во время аудиторных занятий.

Задание 3. Самостоятельное изучение теоретического и контролирующего блоков индивидуального (лабораторного) исследования по теме 4 на lms-3.kantiana.ru:

- Прогнозирование экономического показателя, характеризующего результат деятельности фирмы или состояние отраслевого территориального рынка (например, спрос), и факторов оказывающих на него существенное влияние с использованием регрессионного моделирования

Задание 4. Оформление отчета по лабораторной работе по теме 4 и прикрепление его в lms-3.kantiana.ru на проверку.

Тема 5. Прогнозирование на основе экономико-математических методов

Задание 1. Подготовка реферата по теме 5

Задание 2. Обучающее тестирование по теме 5 на портале lms-3.kantiana.ru. Студентам дается одна попытка тестирования по теме в любое удобное время, как подготовка к контрольному тестированию во время аудиторных занятий.

Задание 3. Самостоятельное изучение теоретического и контролирующего блоков индивидуального (лабораторного) исследования по теме 5 на lms-.kantiana.ru :

- Прогнозирование показателей эффективности работы системы массового обслуживания

Задание 4. Студентам предлагается самостоятельно сформулировать задачу прогнозирования работы СМО и описать реальную СМО в терминах теории массового обслуживания

Задание 5. Оформление отчета по лабораторной работе по теме 5 и прикрепление его в lms-3.kantiana.ru на проверку.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако



объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## 7. Методические рекомендации по видам занятий

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Теоретические аспекты прогнозирования. Методы и модели построения прогнозов	УК-10.1 УК-10.2	Тестирование, реферат

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 2. Прогнозирование на основе экспертных методов	УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4	Тестирование, решение задач, реферат, контрольная работа
Тема 3. Прогнозирование на основе статистических методов анализа динамики (временных рядов)	УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4	Тестирование, решение задач, реферат, контрольная работа
Тема 4. Прогнозирование на основе статистических методов анализа зависимостей	УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4	Тестирование, решение задач, реферат, контрольная работа
Тема 5. Прогнозирование на основе экономико-математических методов	УК-10.2 УК-10.3 УК-10.4	Тестирование, решение задач, реферат

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

### Тематика рефератов

Тема 1. Теоретические аспекты прогнозирования. Методы и модели построения прогнозов

1. История прогнозирования
2. Выдающиеся прогнозисты современности
3. Социально-экономические прогнозы, которые сбылись
4. Практика применения в маркетинговой деятельности метода (модели, методики) прогнозирования, не вошедшего в программу курса “Методы и модели прогнозирования” (Методы логического моделирования: сценарного прогнозирования)
5. Практика применения в маркетинговой деятельности метода (модели, методики) прогнозирования, не вошедшего в программу курса “Методы и модели прогнозирования” (Экономические индикаторы)
6. Практика применения в маркетинговой деятельности метода (модели, методики) прогнозирования, не вошедшего в программу курса “Методы и модели прогнозирования” (Методы логического моделирования: морфологического анализа)
7. Практика применения в маркетинговой деятельности метода (модели, методики) прогнозирования, не вошедшего в программу курса “Методы и модели прогнозирования” (Методы логического моделирования: прогнозирования по аналогии)
8. Практика применения в маркетинговой деятельности метода (модели, методики) прогнозирования, не вошедшего в программу курса “Методы и модели прогнозирования” (Методы логического моделирования: на основе “дерева решений”)
9. Практика применения в маркетинговой деятельности метода (модели, методики) прогнозирования, не вошедшего в программу курса “Методы и модели прогнозирования”

прогнозирования” (имитационное моделирование и прогнозирование на основе марковских процессов)

10. Практика применения в менеджменте метода (модели, методики) прогнозирования, не вошедшего в программу курса “Методы и модели прогнозирования” (Методы структурного моделирования - балансовые и оптимизационные)
11. Практика применения в маркетинговой деятельности метода (модели, методики) прогнозирования, не вошедшего в программу курса “Методы и модели прогнозирования” (Генетические алгоритмы)
12. Практика применения в маркетинговой деятельности метода (модели, методики) прогнозирования, не вошедшего в программу курса “Методы и модели прогнозирования” (Искусственные нейронные сети)

Тема 2. Прогнозирование на основе экспертных методов

1. Практика применения в маркетинговой деятельности метода (модели, методики) прогнозирования, не вошедшего в программу курса “Методы и модели прогнозирования” (Методы экспертного прогнозирования)
2. Практика применения в маркетинге экспертных прогнозных моделей и методов (отечественный и зарубежный опыт)

Тема 3. Прогнозирование на основе статистических методов анализа динамики (временных рядов)

1. Практика применения в маркетинговой деятельности метода (модели, методики) прогнозирования, не вошедшего в программу курса “Методы и модели прогнозирования” (Методы прогнозирования по временным рядам)
2. Практика применения в маркетинге прогнозных моделей и методов прогнозирования по временным рядам (отечественный и зарубежный опыт)

Тема 4. Прогнозирование на основе статистических методов анализа зависимостей

1. Практика применения в маркетинговой деятельности метода (модели, методики) прогнозирования, не вошедшего в программу курса “Методы и модели прогнозирования” (производственные функции)
2. Практика применения в маркетинге регрессионных прогнозных моделей (отечественный и зарубежный опыт)

Тема 5. Прогнозирование на основе экономико-математических методов

1. Практика применения в маркетинговой деятельности прогнозных экономико-математических моделей, не вошедших в программу курса “Методы и модели прогнозирования”
2. Практика применения в маркетинговой деятельности прогнозных экономико-математических моделей (отечественный и зарубежный опыт)

*Типовые задания практических, контрольных работ и тестов:*

Тема 1. Теоретические аспекты прогнозирования. Методы и модели построения прогнозов

Текст вопроса теста

Варианты ответов

Научная дисциплина о закономерностях разработки прогнозов – это...	прогнозирование прогностика моделирование планирование нет правильного ответа
К форме научного предвидения относят:	программу метод прогноз методологию нет правильного ответа
Какой шкалой измерений измеряются социальный статус, система оценок в школе или в вузе, рейтинг банков или учебных заведений?	номинальной порядковой интервальной отношений нет правильного ответа
К какому классу методов прогнозирования относятся методы “Искусственных нейронных сетей”?	экспертные методы методы статистического прогнозирования ассоциативные методы методы экономико-математического прогнозирования системно-структурные методы и модели

## Тема 2. Прогнозирование на основе экспертных методов

Текст вопроса теста	Варианты ответов
При каком значении коэффициента конкордации мнение экспертов может быть признано согласованным?	0 0,3 0,35 0,4 нет правильного ответа
При каком значении коэффициента вариации среднее значение оценок экспертов можно использовать в качестве согласованного прогноза?	33% 90% 95% 99% нет правильного ответа

### Задача

Используя экспертный метод “ранжирования альтернатив”, составьте итоговую матрицу SWOT-анализа сети ювелирных магазинов “Ювелирторга” (по пять альтернатив

для “сильных” и “слабых” сторон, “возможностей” и “угроз”) по приведенным ниже данным (табл.).

Сделайте прогноз “возможностей” и “угроз” для сети ювелирных магазинов "Ювелирторга" при согласованности мнений шести экспертов, с высокой весомостью высказываний, с вероятностью 95%. Разработайте рекомендации по реализации “возможностей” и “устранению угроз” для сети ювелирных магазинов "Ювелирторга" в Калининградской области.

Таблица . Исходные данные к работе

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Широкий ассортимент</li> <li>2. Широкий ценовой диапазон на продукцию</li> <li>3. Наличие постоянных клиентов</li> <li>4. Разветвленная торговая сеть</li> <li>5. Известность бренда</li> <li>6. Удобное расположение магазинов</li> <li>7. Хорошее качество продукции</li> <li>8. Постоянно высокий спрос на продукцию</li> <li>9. Успешное использование CRM-технологий</li> <li>10. Высокая квалификация менеджеров</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Не развиты дополнительные сервисы: доставка, фирменная упаковка, ремонт и т.д.</li> <li>2. Высокая текучесть кадров</li> <li>3. Невысокий уровень зарплат у сотрудников</li> <li>4. Слабый маркетинг</li> <li>5. Большое количество конкурентов</li> <li>6. Недостаточная квалификация продавцов</li> <li>7. Демотивирующая система компенсации у сотрудников, не стимулирующая увеличение продаж</li> <li>8. Недостаток внутрифирменных коммуникаций, отсутствие регулярного информирования сотрудников, слабая обратная связь</li> <li>9. Недостаточный уровень инвестиций в маркетинг</li> <li>10. Уровень цен выше, чем у конкурентов</li> </ol>
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рост доходов населения (покупательной способности)</li> <li>2. Стимулирование использования населением ювелирных украшений в качестве долгосрочных инвестиций</li> <li>3. Расширение ассортимента (столовые приборы, элементы интерьера и др.)</li> <li>4. Занять долю рынка, оставляемую мелкими конкурентами</li> <li>5. Появление новых технологий производства продукции, удешевляющее производство</li> <li>6. Выход на новые рынки</li> <li>7. Увеличение объема продаж за счет эффективных маркетинговых компаний</li> <li>8. Поиск новых поставщиков на выгодных условиях</li> <li>9. Участие в ювелирных выставках</li> <li>10. Развитие сервисных услуг</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Увеличение арендной платы для сети магазинов</li> <li>2. Выход на рынок новых конкурентов</li> <li>3. Введение налога на роскошь</li> <li>4. Изменение вкусов и предпочтений покупателей</li> <li>5. Изменение модных тенденций в области ювелирных изделий</li> <li>6. Снижение уровня жизни населения</li> <li>7. Сбои в поставках продукции</li> <li>8. Рост закупочных цен на продукцию</li> <li>9. Уход квалифицированных менеджеров к конкурентам</li> <li>10. Усиление позиций конкурирующих торговых сетей, занимающих значительные доли рынка</li> </ol>

По результатам прогнозирования “возможностей” и “угроз” для сети ювелирных магазинов "Ювелирторга" разработайте систему организационно-управленческих мероприятий по повышению конкурентоспособности сети.

**Задача.** Спрогнозируйте наиболее значимые угрозы для бизнеса. Проведите экспертный опрос пяти экспертов с целью ранжирования по степени значимости угроз для бизнеса сети ювелирных магазинов "Ювелирторга" (от главной до менее важной)

<b>Угрозы</b>	
1.	Увеличение арендной платы для сети магазинов
2.	Выход на рынок новых конкурентов
3.	Введение налога на роскошь
4.	Изменение вкусов и предпочтений покупателей
5.	Изменение модных тенденций в области ювелирных изделий
6.	Снижение уровня жизни населения
7.	Сбои в поставках продукции
8.	Рост закупочных цен на продукцию
9.	Уход квалифицированных менеджеров к конкурентам
10.	Усиление позиций конкурирующих торговых сетей, занимающих значительные доли рынка

Проранжируйте угрозы, проверьте гипотезу о согласованности мнений экспертов на основе коэффициента конкордации с вероятностью 95% на основе критерия Пирсона.

**Задача.** Прогнозирование экспертным методом групповой экспертизы Дельфи.

Используя данные файла формата EXCEL с результатами опроса экспертов по поводу ожидаемых затрат на питание в месяц (рублей) по результатам опроса 100 экспертов, спрогнозируйте значение показателя экспертным методом групповой экспертизы Дельфи. Результаты следует представить в lms-3.kantiana.ru в формате файла .xlsx в установленные дедлайном сроки. В ответе приведите формулу и расчет коэффициента вариации, а также воды о согласованности мнений экспертов.

Тема 3. Прогнозирование на основе статистических методов анализа динамики (временных рядов)

Текст вопроса теста

Варианты ответов

Какое условие применения метода прогнозирования по тренду нарушено, если исследователь прогнозирует показатели, характеризующие динамику национального рынка жилищного строительства в нашей стране по данным с 1980г. по 2021г.?

сопоставимость уровней ряда по территориальному принципу  
сопоставимость уровней ряда по критерию изменения внешней среды  
сопоставимость уровней ряда по критерию равенства временных интервалов (моментов)  
сопоставимость лет  
нет правильного ответа

Каким образом исследователь устанавливает вероятность (% вероятности) при интервальном прогнозировании?

у исследователя есть выбор: вероятность равна 90%, 95% или 99%  
исследователь самостоятельно выбирает вероятность  
вероятность установлена статистическими критериями оценки (тестами)

у исследователя нет выбора: вероятность  
всегда равна 95%  
нет правильного ответа

### Задача

По имеющимся данным о строительном рынке в Российской Федерации за одиннадцать лет, предлагается проанализировать динамику численности действующих строительных организаций (тыс.ед.) и объема работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» (млрд. руб. ) дескриптивно-статистическими методами (табл.). При необходимости предварительно приведите уровни ряда в сопоставимый вид. Методом “скользящих трехлетних средних” сгладьте исходные временные ряды для выявления основной тенденции. Предоставьте результаты анализа экспертам. Спрогнозируйте экспертным методом “Дельфи” значения показателей на будущий год. К экспертизе рекомендуется привлечь более 10 экспертов. Проверьте, сбился ли экспертный прогноз по данным статистики.

Таблица . Исходные данные к работе

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2020	2021
Численность действующих строительных организаций, тыс.	129340	118374	113082	113720	114705	112846	122598	131394	155036	175817	182439
Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» в фактически действовавших ценах , млрд. руб.	631,8	873,9	1021,6	1256,8	1537,2	1993,2	2618,4	3493,5	3618,7	4398,3	4572,8

По результатам прогнозирования показателей о строительном рынке в Российской Федерации разработайте систему организационно-управленческих мероприятий по повышению конкурентоспособности строительной организации для Калининградской области.

### Задача

По имеющимся данным о строительном рынке в Российской Федерации за одиннадцать лет, предлагается спрогнозировать численность действующих строительных организаций (тыс.ед.) и объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» (млрд. руб. ) на будущий год (табл.). На основе метода однократного аналитического выравнивания по тренду рассчитайте точечные прогнозы для каждого показателя и доверительные интервалы с вероятностью 95%. Проверьте, сбился ли ваш прогноз по данным статистики.

Таблица. Исходные данные к работе

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2020	2021
Численность действующих строительных	129340	118374	113082	113720	114705	112846	122598	131394	155036	175817	182439

организаций, тыс.												
Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» в фактически действовавших ценах , млрд. руб.	631,8	873,9	1021,6	1256,8	1537,2	1993,2	2618,4	3493,5	3618,7	4398,3	4572,8	

По результатам прогнозирования показателей о строительном рынке в Российской Федерации разработайте систему организационно-управленческих мероприятий по повышению конкурентоспособности строительной организации для Калининградской области.

#### Тема 4. Прогнозирование на основе статистических методов анализа зависимостей

##### Текст вопроса теста

Каким образом при проверке гипотезы о качестве построенной регрессионной модели прогноза на основе статистических критериев (тестов) исследователь устанавливает уровень значимости (% вероятности) ?

##### Варианты ответов

вероятность установлена статистическими критериями оценки (тестами)  
вероятность всегда равна 95%  
вероятность равна 90%, 95% или 99%  
исследователь самостоятельно выбирает  
вероятность при проверке гипотез  
нет правильного ответа

Какой эконометрический тест (критерий) позволяет оценить качество регрессионной модели прогноза в целом с высокой степенью вероятности?

t – критерий Стьюдента  
 $\chi^2$ – критерий Пирсона (хи-квадрат)  
F – критерий Фишера  
два критерия дают одинаковые результаты: t – критерий Стьюдента и F – критерий Фишера  
нет правильного ответа

##### Задача

Изучается зависимость предполагаемых затрат клиента автомобильного салона на приобретение автомобиля (предполагаемой стоимости автомобиля), тыс. руб. (Y) от пяти факторов: ежемесячного дохода респондента, тыс. руб. (X1); ежемесячных затрат респондента на бензин, тыс. руб. (X2); затрат на обслуживание автомобиля в месяц, тыс. руб. (X3); количества автомобилей в семье респондента, единиц (X4); возраста респондента (X5) (табл.50).

Требуется спрогнозировать стоимость покупки автомобиля для целевого сегмента “людей среднего класса, проживающих в г.Калининграде и области, обладающих следующими характеристиками X1=50тыс.руб.; X2=5тыс.руб.; X3=5тыс.руб.; X4=2единицы; X5=40лет” с вероятностью 95%.

Источник данных: Результаты анкетирования 100 респондентов – потенциальных клиентов одного из автомобильных салонов г. Калининграда – официального дилера европейского автомобильного бренда (респондентов отбирали методом случайного бесповторного отбора).



Таблица . Исходные данные к работе.  
Фрагмент файла в формате пакета Statistica™ Таблица L4 v1.sta

№ респондента	Y	X1	X2	X3	X4	X5
1	1194	60,9	2,7	3,9	1	49
2	1266	61,5	2,6	4,0	2	40
3	1307	65,9	1,4	4,2	1	45
4	1329	70,4	1,1	4,8	2	23
...	...	...	...	...	...	...
96	1043	67,3	2,9	3,4	2	38
97	971	58,6	3,1	3,1	2	34
98	951	55,1	3,1	2,8	2	37
99	1289	63,6	1,7	4,9	1	32
100	1012	50,4	1,4	1,3	2	46

**Задача.** По результатам прогнозирования показателей о строительном рынке в Российской Федерации разработайте систему организационно-управленческих мероприятий по повышению конкурентоспособности автосалона для Калининградской области.

#### Тема 5. Прогнозирование на основе экономико-математических методов

Текст вопроса теста

Варианты ответов

Модель, описывающая функционирование системы массового обслуживания, позволяет прогнозировать:

затраты на обслуживание заявок  
показатели вероятности состояний системы  
скорость обслуживания заявок  
прибыль от обслуживания заявок  
нет правильного ответа

**Задача.** Примените методы теории вероятностей и математической статистики для прогнозирования показателей эффективности работы системы массового обслуживания (например, бизнес-процесса обслуживания клиентов в нотариальной конторе или в поликлинике, обслуживания клиентов на автозаправочной станции, на автомойке, прикассовой зоны магазина и т.п.). Ознакомьтесь с методикой моделирования систем массового обслуживания на примере двухфазной системы массового обслуживания с отказами. Определите входные показатели работы бизнес-процесса. Постройте графическую модель (граф состояний) функционирования двухфазной системы массового обслуживания с отказами и получите показатели эффективности ее функционирования, используя возможности программной среды MATLAB™.

**Задача.** Проанализируйте полученные результаты моделирования, полученные при решении предыдущей задачи на основе проведенного анализа подготовить управленческие рекомендации.

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

*Примерный перечень вопросов к зачету:*

1. Предмет изучения прогностики.
2. Прогнозирование как функция управления.

3. История прогнозирования.
4. Объекты прогнозирования в задачах управления.
5. Роль прогнозирования в управлении предприятиями и организациями.
6. Прогноз и гипотеза: понятия, сходства и отличия.
7. Прогноз и программа: понятия, сходства и отличия.
8. Прогноз и план: понятия, сходства и отличия.
9. Характеристика основных подходов к прогнозированию.
10. Типология прогнозов.
11. Функции прогнозирования.
12. Принципы прогнозирования.
13. Этапы процесса прогнозирования.
14. Метод прогнозирования.
15. Классификация методов прогнозирования.
16. Общая характеристика экспертных методов прогнозирования.
17. Область применения экспертных методов прогнозирования в менеджменте организации.
18. Сравнительная характеристика методов индивидуальных экспертных оценок.
19. Сравнительная характеристика методов групповых экспертных оценок.
20. Методические подходы к формированию группы экспертов.
21. Согласованность мнений экспертов.
22. Применение экспертных оценок в менеджменте организации: прогнозирование тенденций изменения социально-экономических показателей.
23. Применение экспертных оценок в менеджменте организации: прогнозирования развития отраслевых рынков.
24. Применение экспертных оценок в менеджменте организации: прогнозирования развития фирм как субъектов отраслевых рынков.
25. Общая характеристика формализованных методов прогнозирования.
26. Область применения формализованных методов прогнозирования в менеджменте организации.
27. Особенности подготовки и предварительной обработки данных для прогнозирования формализованными методами (по временным рядам).
28. Ограничения на применение экстраполяционных методов прогнозирования.
29. Факторы, влияющие на формирование значений уровней рядов динамики.
30. Неслучайная составляющая рядов динамики и точечный прогноз.
31. Случайные составляющие рядов динамики и интервальные прогнозы.
32. Виды интервальных прогнозов.
33. Доверительная вероятность в прогнозировании.
34. Оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный прогнозы.
35. Статистическое выравнивание и сглаживание временного ряда: скользящие средние.
36. Статистическое выравнивание и сглаживание временного ряда: повторное сглаживание.
37. Влияние сглаживания на сезонную компоненту временного ряда.
38. Методика прогнозирования на основе экстраполяции по тренду.
39. Методики прогнозирования на основе адаптивных методов и моделей (метода экспоненциального сглаживания).
40. Статистическая оценка качества экстраполяционных прогнозов.
41. Особенности подготовки и предварительной обработки данных для прогнозирования формализованными методами (по регрессионным моделям).
42. Ограничения на применение регрессионного моделирования при прогнозировании.
43. Критерии отбора факторных признаков в регрессионную модель.
44. Однофакторные и многофакторные регрессионные модели.
45. Выбор формы регрессионной модели. Критерии.

46. Естественная и нормализованная форма многофакторной регрессионной модели, их особенности.
47. Эконометрическая оценка качества регрессионных моделей.
48. Эконометрические критерии: сущность и значение для прогнозирования (t-критерий Стьюдента).
49. Эконометрические критерии: сущность и значение для прогнозирования (F-критерий Фишера).
50. Методика прогнозирования на основе регрессионных моделей.
51. Статистическая оценка качества прогнозов на основе регрессионных моделей.
52. Средства и инструменты прогнозирования в среде Excel, Statistica
53. Особенности применения специализированных программных средств и современных информационных технологий в построении прогнозов и прогнозных моделей.
54. Прогнозирование тенденций изменения социально-экономических показателей на основе групповых экспертных оценок методом "Дельфи" в среде пакета Excel.
55. Прогнозирование тенденций изменения социально-экономических показателей методом "скользящих средних" в среде пакета Excel.
56. Прогнозирование развития отраслевых рынков методом экстраполяции по тренду в среде пакета Statistica.
57. Прогнозирование спроса на отраслевых рынках на основе многофакторных регрессионных моделей в среде пакета Statistica.
58. Прогнозирование портрета потребителя – клиента фирмы на основе многофакторных регрессионных моделей в среде пакета Statistica.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень. Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий</i>	отлично	зачтено	90-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной	<i>Включает нижестоящий уровень. Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно</i>	хорошо	зачтено	70-89

	ьной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения			
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно	зачтено	50-69
Неудовлетворительный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 50

**Итоговый рейтинг** по дисциплине определяется как среднее арифметическое взвешенное оценок текущего и промежуточного контроля с учетом весовых коэффициентов.

**Весовые коэффициенты для итогового рейтинга по дисциплине (зачет с оценкой)**

вес	Тестирование	Подготовка реферата	Решение задач и контролируемая самостоятельная работа	Промежуточный контроль (зачет)
	0,15	0,05	0,2	0,6

На основе итогового рейтинга студент получает оценку «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

**9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

**Основная литература**

1. Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учебное пособие / Л. Е. Басовский. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 260 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-004198-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1005927>

2. Смирнова, Е. В. Основы экономического прогнозирования : учебное пособие / Е. В. Смирнова. — Оренбург : ОГУ, 2019. — 145 с. — ISBN 978-5-7410-2425-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/160035>

**Дополнительная учебная литература**

1. Лукьянова, Н. Ю. Маркетинговое прогнозирование: учеб. для бакалавров/ Н. Ю. Лукьянова; Балт. федер. ун-т им. И. Канта. - Казань: Бук, 2017. - 191 с.

2. Лебедева, Т. В. Анализ временных рядов и бизнес-прогнозирование : учебно-методическое пособие / Т. В. Лебедева. — Оренбург : ОГУ, 2018. — 240 с. — ISBN 978-5-7410-2205-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/159738>
3. Лукьянова, Н. Ю. Статистический анализ данных с использованием компьютера: учеб. пособие/ Н. Ю. Лукьянова; Калинингр. гос. ун-т. - Калининград: Изд-во КГУ, 2001. - 88 с. - Библиогр.: с. 78.
4. Афанасьев, В. Н. Анализ временных рядов и прогнозирование: учеб. для вузов/ В. Н. Афанасьев, М. М. Юзбашев. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 227 с.
5. Боровиков, В.П. Популярное введение в программу Statistica/ В. П. Боровиков. - Москва: КомпьютерПресс, 1998. - 266 с.
6. Литвак, Б. Г. Экспертные технологии в управлении/ Б. Г. Литвак; Акад. нар. хоз-ва при правительстве РФ. - М.: Дело, 2004. - 399 с.
7. Светульников, И. С. Светульников, И. С. Методы социально-экономического прогнозирования [Электронный ресурс]: учеб. и практикум для акад. бакалавриата/ И. С. Светульников, С. Г. Светульников ; Высш. шк. экономики, Нац. исслед. ун-т. - Москва: Юрайт, 2015
8. Светульников, И. С. Светульников, И. С. Методы социально-экономического прогнозирования [Электронный ресурс]: учеб. и практикум для акад. бакалавриата/ И. С. Светульников, С. Г. Светульников ; Высш. шк. экономики, Нац. исслед. ун-т. - Москва: Юрайт, 2015

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

*специализированное ПО (при наличии):*

Программа Microsoft Word  
Программа Microsoft Excel  
Программа STATISTICA  
Программа MatLab

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Методы разработки и принятия  
управленческих решений»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель: Бородавкина Н.Ю., к.э.н, доцент.**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета  
Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыхова Л.В.



## Содержание

1. Наименование дисциплины «Методы разработки и принятия управленческих решений».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Методы разработки и принятия управленческих решений».

**Цель дисциплины** - формирование способности использовать количественные и качественные методы разработки управленческих решений для подготовки и обоснования направлений развития предприятий любой формы собственности, различных хозяйственных систем и структур.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
<i>ОПК-3</i> Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия;	ОПК-3.1 Знание современных основ рационального подхода к разработке управленческих решений ОПК-3.2 Эффективно применяет адекватные методы обоснования управленческих решений ОПК-3.3 Понимает базовые принципы выбора оптимального решения на основе критериев социально-экономической эффективности для достижения поставленной цели	<b>Знать:</b> современные основы рационального подхода к разработке управленческих решений; <b>Уметь:</b> применять количественные и качественные методы обоснования управленческих решений в условиях риска и неопределенности, применять экспертные методы и технологии выработки решений; <b>Владеть:</b> методиками выбора оптимального решения на основе критериев социально-экономической эффективности.

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Методы разработки и принятия управленческих решений» представляет собой дисциплину по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений, блока дисциплин подготовки студентов.

## 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

## 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1.	Тема 1. Общие понятия курса. Классификация УР	Роль решений в современных организациях. Решения: определение, характеристики и области принятия. Функции управленческих решений в методологии и организации процесса управления. Основные характеристики лица принимающего решения. Менеджер как лицо, принимающее решения. Личностные оценки руководителя, поведенческие, ресурсные, информационные ограничения. Роли менеджера по классификации Г. Минцберга. Типология управленческих решений (УР).
2.	Тема 2. Технология разработки рациональных управленческих решений	Общие положения технологии разработки рациональных УР. Методология и организация процесса разработки управленческого решения: типовая и детальная схема. Основные этапы разработки рациональных решений: подготовка (диагностика проблемы, обоснование целей, формулировка ограничений и критериев, выработка альтернатив, анализ альтернатив действий, оценка альтернатив, выбор альтернативы), принятие (утверждение, конкретизация, доведение до исполнителя, принятие исполнителем, разработка плана действий), реализация (действия, получение результатов, оценка и анализ результатов, обратная связь).
3.	Тема 3. Методы диагностики ситуации в процессе анализа организационных проблем..	Методы диагностики ситуации в инновационном процессе и анализа организационных проблем. Управленческая ситуация и многообразие задач Куб Говарда. Формирование системы целей. Проблемы в управлении: внутренняя структура и общие свойства. Структура проблемного поля, причинно-следственные связи. Профиль причин. Методы сбора и анализа информации. Метод Парето и структуризация причин появления проблемы методом установления причинно-следственных связей.  Кейс-метод, «мозговой штурм» в ситуационном ана-

		лизе, двухуровневое анкетирование методом «Дельфи», факторный анализ, многомерное шкалирование
4.	Тема 4. Критерии и ограничения при подготовке УР	Система ограничений при РУР. Критерии. Система требований к комплексу критериев оценки альтернатив при РУР Шкалы измерения уровня критерия и оценки эксперта – интервалов, разностей, отношений. Вербально-числовая шкала Харрингтона.
5.	Тема 5. Методическое обеспечение оценки альтернатив	Сущность экспертных методов. Процедура подбора экспертов. Характеристики качественных и некачественных экспертиз Методы психологической активизации выработки альтернатив: метод «мозгового штурма», морфологический анализ, методы ассоциаций и аналогий, контрольных вопросов и коллективного блокнота, метод «матриц открытия», синектика. Теория интеллект-карт Т. Бьюзена. Теория мышления по аналогии. Дж. Гаветти – Я. Ривкин.
6.	Тема 6. Методы принятия УР в условия неопределенности и риска	Приёмы разработки и выбора управленческих решений в условиях неопределённости и риска. Общее представление задач с риском. Правила принятия решений в условиях неопределенности без учета вероятности: максимакс, максимин, критерий безразличия, минимакс. Составление таблицы возможных доходов и возможных потерь. Правила принятия решений в условиях риска с учетом вероятности исходов: максимизация вероятности, оптимизация ожидаемого дохода (критерий Байеса). Чувствительность решений и стоимость достоверной информации. Общая характеристика метода. Одноуровневое дерево решений. Многоуровневое дерево решений. Теория принятия субъективных решений. Использование понятия полезности при принятии решений. График функции полезности
7.	Тема 7. Методы организации и реализации УР	Организация выполнения принятых решений. Методы доведения задач до исполнителя. Индивидуальные и групповые решения. Значение, функции и виды контроля при реализации управленческих решений. Сущность и виды ответственности руководителя: профессиональная, социальная, экономическая и юридическая. Регламентное управление и разделение ответственности. Нравственная ответственность руководителя.
8.	Тема 8. Оценка эффективности УР	Свойства качественных решений: обоснованность, эффективность, своевременность, непротиворечивость, правомочность, конкретность. Факторы качества управленческих решений: субъективные и объективные, ситуационные и поведенческие. Требования к управленческим решениям и условия их достижения. Психологические предпосылки качества управленческих решений. Условия реализации решений. Эффективность УР: основные понятия и виды. Методологические подходы к оценке эффектив-

		ности решений: обобщающие и частные показатели. Методы определения экономической эффективности УР: косвенный, по конечным и непосредственным результатам.
--	--	---

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

### *Тема 1. Общие понятия курса. Классификация УР*

Роль решений в современных организациях. Решения: определение, характеристики и области принятия. Функции управленческих решений в методологии и организации процесса управления. Основные характеристики лица принимающего решения. Менеджер как лицо, принимающее решения. Личностные оценки руководителя, поведенческие, ресурсные, информационные ограничения. Роли менеджера по классификации Г. Минцберга. Типология управленческих решений (УР).

### *Тема 2. Технология разработки рациональных управленческих решений*

Общие положения технологии разработки рациональных УР. Методология и организация процесса разработки управленческого решения: типовая и детальная схема. Основные этапы разработки рациональных решений: подготовка (диагностика проблемы, обоснование целей, формулировка ограничений и критериев, выработка альтернатив, анализ альтернатив действий, оценка альтернатив, выбор альтернативы), принятие (утверждение, конкретизация, доведение до исполнителя, принятие исполнителем, разработка плана действий), реализация (действия, получение результатов, оценка и анализ результатов, обратная связь).

### *Тема 3. Методы диагностики ситуации в процессе анализа организационных проблем*

Методы диагностики ситуации в инновационном процессе и анализа организационных проблем. Управленческая ситуация и многообразие задач Куб Говарда. Формирование системы целей. Проблемы в управлении: внутренняя структура и общие свойства. Структура проблемного поля, причинно-следственные связи. Профиль причин. Методы сбора и анализа информации. Метод Парето и структуризация причин появления проблемы методом установления причинно-следственных связей.

Кейс-метод, «мозговой штурм» в ситуационном анализе, двухуровневое анкетирование методом «Дельфи», факторный анализ, многомерное шкалирование

### *Тема 4. Критерии и ограничения при подготовке УР*

Система ограничений при РУР. Критерии. Система требований к комплексу критериев оценки альтернатив при РУР. Шкалы измерения уровня критерия и оценки эксперта – интервалов, разностей, отношений. Вербально-числовая шкала Харрингтона.

### *Тема 5. Методическое обеспечение оценки альтернатив*

Сущность экспертных методов. Процедура подбора экспертов. Характеристики качественных и некачественных экспертиз. Методы психологической активизации выработки альтернатив: метод «мозгового штурма», морфологический анализ, методы ассоциаций и аналогий, контрольных вопросов и коллективного блокнота, метод «матриц открытия», синектика. Теория интеллект-карт Т. Бьюзена. Теория мышления по аналогии. Дж. Гаветти – Я. Ривкин.

### *Тема 6. Методы принятия УР в условиях неопределенности и риска*

Приёмы разработки и выбора управленческих решений в условиях неопределённости и риска. Общее представление задач с риском. Правила принятия решений в условиях неопределенности без учета вероятности: максимакс, максимин, критерий безразличия, минимакс. Составление таблицы возможных доходов и возможных потерь. Правила при-

нятия решений в условиях риска с учетом вероятности исходов: максимизация вероятности, оптимизация ожидаемого дохода (критерий Байеса). Чувствительность решений и стоимость достоверной информации.

Общая характеристика метода. Одноуровневое дерево решений. Многоуровневое дерево решений.

Теория принятия субъективных решений. Использование понятия полезности при принятии решений. График функции полезности

#### *Тема 7. Методы организации и реализации УР*

Организация выполнения принятых решений. Методы доведения задач до исполнителя. Индивидуальные и групповые решения. Значение, функции и виды контроля при реализации управленческих решений. Сущность и виды ответственности руководителя: профессиональная, социальная, экономическая и юридическая. Регламентное управление и разделение ответственности. Нравственная ответственность руководителя.

#### *Тема 8. Оценка эффективности УР*

Свойства качественных решений: обоснованность, эффективность, своевременность, непротиворечивость, правомочность, конкретность. Факторы качества управленческих решений: субъективные и объективные, ситуационные и поведенческие. Требования к управленческим решениям и условия их достижения. Психологические предпосылки качества управленческих решений. Условия реализации решений. Эффективность УР: основные понятия и виды. Методологические подходы к оценке эффективности решений: обобщающие и частные показатели. Методы определения экономической эффективности УР: косвенный, по конечным и непосредственным результатам.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

#### *Тема 1. Общие понятия курса. Классификация УР*

Вопросы для обсуждения: Основные отличия в определениях понятия «управленческое решение». Роль решений в современных организациях. Типология управленческих задач. Классификация управленческих решений. Система ролей менеджера. Менеджер как лицо, принимающее решения (ЛПР), основные черты ЛПР.

Типы решений применительно к концепции развития организации. Применение методов классификации УР к типичным ситуациям малым и средним предприятиям.

#### *Тема 2. Технология разработки рациональных управленческих решений*

Вопросы для обсуждения: Обсуждение альтернативной классификации методов принятия УР: аналитические, статистические, математического программирования, эвристические, активизирующие, методы получения экспертных оценок, метод сценариев и метод дерева решений.

Решение кейса с применением интеллект-картирования.

#### *Тема 3. Методы диагностики ситуации в процессе анализа организационных проблем.*

Вопросы для обсуждения: Применение методов диагностики ситуации и анализа проблем. Применение методов активизации выдвижения альтернатив. Использование экспертов при разработке альтернатив. Различные стратегии и тактики, обеспечивающие становление креативного мышления.

#### *Тема 4. Критерии и ограничения при подготовке УР*

Вопросы для обсуждения: Формирование оценочной системы, перечня критериев, принципов выбора оптимальной альтернативы для конкретных примеров УР.

Обсуждение примеров ситуаций и разработка для них системы ограничений и критериев выбора альтернатив. Формирование собственной вербально-числовой шкалы Харрингтона. Применение метода «Дельфи» для решения комплексных проблем

Решение кейса по разработке системы критериев и ограничений.

#### *Тема 5. Методическое обеспечение оценки альтернатив*

Формирование оценочной системы, перечня критериев, принципов выбора оптимальной альтернативы для конкретных примеров УР.

Обсуждение примеров ситуаций и разработка для них системы ограничений и критериев выбора альтернатив.

Решение кейса. Разработка системы ограничений и системы критериев для стратегического решения.

Применение метода «мозгового штурма» для выработки предложений по различным управленческим ситуациям в группах, получение качественных экспортных оценок, выработка рекомендаций по предложенной ситуации.

#### *Тема 6. Методы принятия УР в условия неопределенности и риска*

Вопросы для обсуждения: Преимущества использования моделей при разработке УР и в организации. Три основных подхода к построению моделей процесса разработки решений (математическому моделированию), основанных на: теории статистических решений; теории игр; теории полезности. Общий вид платежной матрицы для различных исходных условий. Общий вид платежной матрицы для различных исходных условий.

Поиск информации о состоянии внешней среды, методы сбора информации о среде, оценка возможного риска некачественной информации.

Полезность для разных субъектов – индивидуального и группового лица, принимающего решения.

Решение задач методами платежной матрицы, дерева решений, применения теории полезности.

#### *Тема 7. Методы организации и реализации УР*

Вопросы для обсуждения: Качество управленческих решений и деятельности руководителя в целом: общие и отличительные черты. Свойства качественных решений для разных категорий ситуаций (использовать классификацию УР). Оценка качества. Рассмотрение видов ответственности руководителя при разработке и реализации управленческих решений: юридической, социальной, нравственной, профессиональной экономической и экологической. Решение кейса по принятию групповых решений.

#### *Тема 8. Оценка эффективности УР*

Вопросы для обсуждения: Применение разных методов оценки экономической эффективности для решения задач. Расчет эффективности коммерческих решений.

### Требования к самостоятельной работе студентов

*1. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, подготовку к заданиям в рамках аудиторной работы на семинарах по следующим темам:* Общие понятия курса. Классификация УР. Технология разработки рациональных управленческих решений. Методы диагностики ситуации в процессе анализа организационных проблем. Критерии и ограничения при подготовке УР. Методическое обеспечение оценки альтернатив. Методы принятия УР в условия неопределенности и риска. Методы организации и реализации УР. Оценка эффективности УР.

*2. Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение кейсов в рамках групповой работы по следующим темам:* Технология разработки рациональных управленческих решений. Методы диагностики ситуации в процессе анализа организационных проблем. Критерии и ограничения при подготовке УР. Методы организации и реализации УР

*3. Решение задач по следующим темам:* Методы принятия УР в условия неопределенности и риска.

*4. Сбор, систематизация и анализ информации о предмете выбора для выполнения заданий по следующим темам:* Критерии и ограничения при подготовке УР. Методическое обеспечение оценки альтернатив.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации.

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

### *Лекционные занятия.*

При освоении дисциплины рекомендуется по возможности посещать занятия, внимательно следить за изложением материала преподавателем и задавать вопросы немедленно при их возникновении. В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

### *Практические и семинарские занятия.*

Перед началом очередного практического занятия рекомендуется повторить лекционный материал, соответствующий практическому занятию и материал предыдущего практического занятия. На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа и т.п. Для участия в практических занятиях обязательной является предварительная подготовка, в зависимости от темы и задания. При подготовке к решению кейса следует ознакомиться с его текстом, если требуется, с информацией официального сайта компании. Групповая работа предполагает также разделение на команды, удаленную или очную совместную работу по ключевым вопросам.



### *Самостоятельная работа.*

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий. Выполнение самостоятельной работы студентом требует точного и полного усвоения поставленной задачи. При необходимости конкретизации вопроса следует обратиться к преподавателю за разъяснениями. При выполнении самостоятельной работы студенту рекомендуется обращаться к текстам основной и дополнительной литературы и информационным системам, указанным в настоящей рабочей программе.

Вся рекомендуемая для изучения курса литература подразделяется на основную и дополнительную. К основной литературе относятся источники, необходимые для полного и твердого усвоения учебного материала (учебники и учебные пособия). Необходимость изучения дополнительной литературы диктуется прежде всего тем, что в учебной литературе (учебниках) зачастую остаются неосвещенными современные проблемы, а также не находят отражение новые документы, события, явления, научные открытия последних лет. Поэтому дополнительная литература рекомендуется для более углубленного изучения программного материала. Особо важно использовать книги также источники информационных порталов, указанных в настоящей рабочей программе. По каждой теме курса студенты получают список глав соответствующих учебников, список статей, которые являются обязательными для изучения. При изучении материалов глав и параграфов необходимо обращать особое внимание на комментарии и примечания, которыми сопровождается текст. Они разъясняют отдельные места текста, дополняют изложенный материал, указывают ссылки на цитируемые источники, исторические сведения о лицах, фактах, объясняют малоизвестные или иностранные слова.

В ходе чтения очень полезно, хотя и не обязательно, делать краткие конспекты прочитанного, выписки, заметки, выделять неясные, сложные для восприятия вопросы. В целях прояснения последних нужно обращаться к преподавателю. По завершении изучения рекомендуемой литературы полезно проверить уровень своих знаний с помощью контрольных вопросов для самопроверки.

В случае изучения интернет-источников следует ориентироваться не на пересказ или приблизительное изложение концепций, а на первоисточник или официальный перевод требуемой работы.

### *Методические рекомендации по организации групповой работы и решению ситуационных задач*

Групповая работа по решению ситуационных задач в первую очередь требует внимательного изучения задания и поставленных в нем вопросов каждым членом группы индивидуально. В дальнейшем рекомендуется сделать общее обсуждение содержания задания для выяснения однозначности понимания изложенного материала и поставленных вопросов. В случае ограниченности во времени рекомендуется назначить формального «руководителя», отвечающего за готовность группы к презентации и «контролера», отслеживающего регламент. В случае серьезного расхождения во взглядах на решение поставленной задачи, во время презентации группа может доложить о наличии особого мнения. Презентация должна быть готова в электронном виде (Microsoft Power Point), быть краткой и информативной.

### *Решение кейсов.*

Решение кейсов как процедура оценивания может быть выполнено группой или индивидуально, в зависимости от целей оценки, быть самостоятельной процедурой или входить как часть в зачет или экзамен.

По времени решение кейса может занимать от 20-30 минут до 2-3 часов. В качестве требований к содержанию кейса рекомендуется отсутствие однозначных решений проблемы, побуждающее студентов к поиску оптимальных решений, их аргументации и обоснования.

Групповая работа студентов бакалавриата - это работа в команде, где обязательно выделится или будет назначен лидер группы, произойдет разделение труда или специализация и даже будут возникать конфликты. Все это похоже на реальную ситуацию, которая может иметь место в любой организации.

В рамках данного курса практическая работа предполагает обращение к ситуации в компании по материалам, изложенным в кейсе. Как правило, речь идет о применении конкретных управленческих инструментов или механизмов. Поэтому рекомендуется предварительное индивидуальное знакомство с теоретическим материалом по теме, которой посвящен конкретный кейс. Это позволит группе при организации работы на занятии обмениваться полученной информацией и более аргументированно обосновать применение конкретного инструмента на базе компании из кейса.

По результатам групповой работы заполняются соответствующие матрицы, схемы, таблицы, которые представляются на семинарском занятии в письменной или устной форме. Иногда случается выделение одного из участников группы, который имеет мнение, отличное от общегруппового. В этом случае он имеет право на представление собственного варианта решения поставленной задачи.

В качестве инновационной и активной обучающей технологии предлагается использование кейс-технологий. Этот вид деятельности требует развития конкретного усовершенствованного набора навыков, вербальной и невербальной компетентности, коммуникативной и интерактивной грамотности. Метод кейсов (ситуационных задач для анализа) — это тот инструмент, с помощью которого значительно облегчается и качественно улучшается обмен идеями в группе обучаемых. Семинары, основанные на методе кейсов, помогают освоить правила ведения дискуссии. В ходе дискуссии не только находится решение проблемы, но каждый обучаемый принимает участие в исследовании, анализе и сопоставлении различных точек зрения, что приводит к более точному и полному пониманию проблемы.

Решение кейсов рекомендуется проводить в 5 этапов:

Первый этап – знакомство с ситуацией, ее особенностями.

Второй этап – выделение основной проблемы (основных проблем), выделение факторов и персоналий, которые могут реально воздействовать.

Третий этап – предложение концепций или тем для «мозгового штурма».

Четвертый этап – анализ последствий принятия того или иного решения.

Пятый этап – решение кейса – предложение одного или нескольких вариантов (последовательности действий), указание на возможное возникновение проблем, механизмы их предотвращения и решения.

В качестве критериев оценки результатов индивидуального или группового решения кейсов могут выступать следующие параметры:

–уровень обоснования собственного решения, которые отличают данное решение кейса от других решений;

–глубина анализа, четкие и ясные формулировки проблем, заложенных в кейсе;

–демонстрация адекватных аналитических методов при работе с информацией кейса;

- использование дополнительных источников информации для решения кейса;
- выполнение всех необходимых расчетов.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Общие понятия курса. Классификация УР	УК-10	практическое задание, тестовые задания
Тема 2. Технология разработки рациональных управленческих решений	УК-10	решение кейса, тестовые задания
Тема 3. Методы диагностики ситуации в процессе анализа организационных проблем.	УК-10	решение кейса, тестовые задания
Тема 4. Критерии и ограничения при подготовке УР	УК-10	решение кейса, практическое задание, тестовые задания
Тема 5. Методическое обеспечение оценки альтернатив	УК-10	решение кейса, тестовые задания
Тема 6. Методы принятия УР в условия неопределенности и риска	УК-10	решение задач, контрольная работа, тестовые задания
Тема 7. Методы организации и реализации УР	УК-10	решение кейса, тестовые задания
Тема 8. Оценка эффективности УР	УК-10	решение кейса, тестовые задания

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

*Типовые практические задания:*

По теме 1. Общие понятия курса. Классификация УР.

Проведите классификацию УР с применением всех возможных принципов классификации, аргументируйте свой выбор характеристиками ситуации:

1. В отделе внутреннего аудита принято решение о проведении внеплановой проверки правильности применения в организации норм трудового права.

2. В связи с введением нового корпуса на предприятии необходимо обеспечить питание сотрудников

3. В связи с падением курса рубля по отношению к другим валютам начальнику юридического отдела организовать работу по переходу к валюте «евро» во внешнеэкономических контрактах предприятия (в том числе с партнерами из Украины)

4. В срок до 1 апреля текущего года главный бухгалтер предприятия должен обеспечить подготовку годового бухгалтерского баланса для представления в налоговые органы

По теме 6. Методическое обеспечение оценки альтернатив.

1. Определить предмет выбора.

2. Сформулировать ограничения для выбора: ценовой диапазон, обязательное наличие каких-то функций или характеристик, отсутствие каких-то характеристик и т.д.

3. Сформулировать критерии выбора (всего не менее 7): количественные, качественные

4. Определить варианты (альтернативы) принятия решения (не менее 5) и собрать фактическую информацию о предмете выбора, свести данные в таблицу.

5. Выбрать шкалу для оценки вариантов: 5-балльную, 10-балльную, ранговую и т.д. По каждому критерию сформировать свою шкалу с градациями, уровнями показателя и баллами.

6. Построить таблицу решений без учета значимости критериев. Выставить оценки (баллы или ранги) по выбранным критериям, рассчитать итоговые оценки и указать предпочтительность вариантов

7. Определить значимость критериев методом парных сравнений (или простым ранжированием с индивидуальными оценками и расчетом суммы)

8. Применить метод последовательной сортировки для определения взвешенных оценок (умножением оценок таблицы без учета веса критерия на вес критерия)

9. Сделать вывод по результатам оценки альтернатив: без учета значимости критериев, с учетом значимости критериев.

*Типовые задачи:*

По теме 6. Методы разработки УР в условиях неопределенности и риска.

1. Пекарня печет хлеб на продажу магазинам. Себестоимость одной булки составляет 30 центов, цена реализации 40 центов. В таблице приведены данные о спросе за последние 50 дней.

Спрос в день, тыс. шт.	10	12	14	16	18
Число дней	5	10	15	15	5

Если булка испечена, но не продана, то убытки составляют 20 центов за штуку (то есть ее продают в виде сухарей по 10 центов каждую). Используя каждое из правил, определите, сколько булок нужно выпекать в день. Опишите, что значит для ЛПР использование каждого из критериев. Рассчитайте стоимость достоверной информации. Будет ли выбор решения чувствительным в случае равновероятностного объема спроса на рынке?

2. Для финансирования инвестиционного проекта инвестору необходимо занять 30 000 евро сроком на 2 года. Банк может одолжить ему деньги под 15% годовых. Согласно политике банка, кредит сопровождается залогом в размере 60% от стоимости ссуды, который в случае отказа выплатить ссуду и проценты банк может реализовать. Из прошлого опыта руководству банка известно, что 65% клиентов возвращают ссуду с процентами, 20% - возвращают только саму ссуду (без процентов), по остальным приходится прибегать к реализации залога. Банк решает вопрос о предварительной проверке кредитоспособности клиента. Аудиторская компания берет 500 евро с банка за каждую проверку. Руководству банка придется решить, проводить ли проверку и выдавать ли после этого ссуду. Решая первую проблему, банк проверяет правильность выдаваемых аудиторской фирмой сведений. Для этого выбирают 300 человек, которые были проверены и которым по-

том выдали ссуды. Так, из 225 случаев, когда аудиторская фирма рекомендовала выдать ссуду, клиент возвращал ссуду с процентами в 162 случаях, только ссуду – 52 раза, остальные – не возвращали, что вело к реализации залога. Из 75 случаев, когда не рекомендовали выдавать ссуду, клиенты возвращали деньги полную сумму с процентами в банк в 30 случаях, столько же перечисляло только ссуду, остальные вынуждали банк ко взысканию залога. Какое решение следует принять руководству банка? Постройте «дерево» решений.

3. Банк принимает решение о выдаче клиенту ссуды в 200 000 руб. под 16% годовых. Существует возможность выдачи ссуды сроком на 2 или 3 года. Руководитель банка оценивает шанс того, что ссуда будет возвращена, на уровне 65%, если кредит будет выдан сроком на 2 года, и на уровне 85%, если кредит выдают сроком на 3 года. Рассчитайте ожидаемый доход и полезность для каждой альтернативы, постройте график функции полезности.

*Типовые задания контрольных работ:*

По теме 6. Методы разработки УР в условиях неопределенности и риска.

1. Компания «Омега» производит электротовары и сопутствующие товары. Так, элементы питания продаются по цене 50 руб. за штуку, при этом общие затраты на производство составляют 40 руб. Директор должен решить, какой объем продукции следует производить. Он считает, что с вероятностью 50% спрос на батарейки составит 130 тыс. штук в год, 20%, что появится возможность продать 100 тыс. банок и с вероятностью 30% удастся продать 170 тыс. штук. Перепроизводство продукции ведет к дополнительным затратам на утилизацию просроченной продукции в расчете 10 руб. на штуку. Если спрос не удовлетворен хотя бы частично, компания в любом случае дополнительно тратит 300 тыс. рублей на поддержание имиджа на рынке. Какое количество элементов питания следует производить в течение года? Используйте все возможные критерии выбора оптимального решения, опишите, что значит для ЛПП использование каждого из критериев. Рассчитайте, каким может быть максимальный объем средств, затраченных на получение достоверной информации о ситуации на рынке. Будет ли выбор решения чувствительным в случае равновероятностного объема спроса на рынке?

2. У инвестора есть следующие варианты вложения средств. Он может организовать торговую палатку или газетный киоск. Существует возможность получения дополнительной информации о благоприятном состоянии рынка товаров и газет в микрорайоне, которая будет стоить 50 тыс. руб. Инвестор считает, что информация окажется надежной с вероятностью 0,55. Если рынок в микрорайоне будет благоприятным, то торговая палатка принесет выручку 1300 тыс. в год, а газетный киоск – 1250 тыс. руб. В случае неблагоприятного развития ситуации инвестор потеряет 750 тыс. руб., если организует торговую палатку и 500 тыс. руб. при открытии газетного киоска. В отсутствие дополнительной информации можно оценить вероятность благоприятного рынка товаров в 65%, газет – в 55%. Положительный результат исследования ситуации в микрорайоне гарантирует благоприятный рынок товаров с вероятностью 0,75. Положительный результат исследования ситуации в микрорайоне гарантирует благоприятный рынок газет с вероятностью 0,7. При отрицательном результате существует 50% вероятности благоприятного рынка газет и товаров. Разработайте рекомендации по требуемым шагам со стороны инвестора. Постройте «дерево решений».

3. Банк принимает решение о выдаче клиенту ссуды в 230 000 руб. под 11% годовых. Существует возможность выдачи ссуды сроком на 1 или 2 года. Руководитель банка оценивает шанс того, что ссуда будет возвращена, на уровне 65%, если кредит будет выдан сроком на 1 год, и на уровне 75%, если кредит выдают сроком на 3 года. Рассчитайте ожидаемый доход и полезность для каждой альтернативы, постройте график функции полезности.

### *Типовые кейсы:*

По теме 2. Технология разработки рациональных управленческих решений

КЕЙС «Волшебный горшок» *Небольшому предприятию «Керамика-Глазов» трудно выдержать конкуренцию с крупными российскими и китайскими производителями. Владельцы компании хотят найти уникальную нишу на рынке, но пока не знают, как организовать поиски.*

Керамический комбинат в городе Глазов, административном центре Удмуртии, был основан в 20-х годах прошлого века. Компания изготавливала керамическую посуду, тару, бытовые изделия. Во многом тот же профиль унаследовало предприятие ООО «Керамика-Глазов», владельцами которого сейчас являются три человека, в том числе генеральный директор Сергей Агафонилов.

Производственные площади комбината составляют 2,6 тыс. кв. м. Здесь работает около 100 человек, выручка компании — 2–2,5 млн руб. в месяц. «Таких небольших керамических комбинатов в России немало, многие были основаны при советской власти. Треть из них уже закрылась, старое оборудование не позволяет конкурировать с крупными российскими заводами, имеющими современное производство, а также производителями из Китая. Себестоимость продукции у них ниже, а следовательно, ниже и цена», — рассказывает Агафонилов.

«Керамика-Глазов» держится за счет устоявшейся клиентской базы и низкой стоимости рабочей силы: в небольшом городе с населением 100 тыс. человек 15 тыс. руб. в месяц считается неплохой зарплатой. В течение десяти лет предприятие приносило акционерам стабильную, хоть и небольшую прибыль. Но продажи основного ассортимента (посуда, вазы, кашпо) падают на 1–2% в месяц уже в течение двух лет. Несколько месяцев назад Агафонилов взял на себя руководство предприятием, надеясь вывести его из кризиса и найти новые перспективные ниши.

#### *Товары для дома*

Ассортимент «Керамика-Глазов» состоит из примерно 500 позиций. Это керамическая посуда, горшочки для жаркого, формы для заливного, супницы и бочонки для меда, вазы и кашпо, ландшафтные фигуры для сада. Кроме того, компания выпускает тематические сувениры к праздникам, фигурки зверей и персонажей популярных мультфильмов, амфоры, панно, декоративные подставки, всегда актуальные колокольчики и теремки, свадебные фигурки, лапти и валенки.

Разработкой дизайна всех изделий занимается художественный отдел из трех человек. Комбинат использует местную и привозную глину, несколько поставщиков из разных регионов привозят необходимые ингредиенты (шамот, жидкое стекло, флюс, нефелин, глазурь). Производственные мощности полностью загружены, завод выпускает 15–20 тыс. изделий в месяц.

Постоянными покупателями керамики являются несколько крупных торговых сетей, остальная продукция уходит в небольшие магазины, напрямую или через оптовые фирмы. Ассортимент расходуется по всей европейской части России. Сотрудничает «Керамика-Глазов» и с несколькими ликеро-водочными предприятиями, обеспечивая их сувенирными бутылками под бальзамы. Компания реализует около 20 тыс. подобных бутылок в год.

Оптовая стоимость кашпо и ваз составляет от 60 до 700 руб. за штуку, горшочков и другой посуды — 50–150 руб., сувениров — от 40 до 400 руб. Ландшафтные керамические фигуры продаются по цене от 200 до 850 руб.

Примерно 50% продукции изготавливается с помощью литья и с использованием гипсовых форм, 35% — штамповкой. Более дорогие изделия — предметы, изготавливаемые вручную, — отлить промышленным способом невозможно. Это некоторые вазы и кашпо, а также ряд сувениров. Всего в ассортименте предприятия они составляют около 15%.

Рентабельность основной продукции, выпускаемой с помощью штамповки и литья, невысока. «Некоторые позиции не приносят нам прибыли, но они востребованы, а клиентам удобно закупать в одном месте весь товар», — поясняет предприниматель.

Средняя рентабельность производства составляет 10–15%, правда, у «Керамика-Глазов» есть и более рентабельные позиции, например сувениры, выпуск которых предприниматели наладили год назад. «Сувенирное направление оказалось очень перспективным, производство некоторых изделий позволяет получить прибыль до 100%. Некоторое время заказчики привыкали к новому ассортименту, но потом он „пошел“. Мы планируем расширять это направление, делать гербы городов, сувениры к памятным датам, осваивать туристическую и дачную тематику», — говорит гендиректор. Маленькие фигурки не только рентабельны, но и позволяют оптимизировать производственный процесс. Например, для обжига их можно ставить в печь внутри более крупного изделия, тем самым экономится электричество.

Помимо запуска в производство сувениров, предприниматели сумели сократить количество брака и боя, достигнув среднеотраслевых показателей. Но выжить только за счет этих мер, по мнению Агафоникова, вряд ли получится.

#### *Керамическая ниша*

Большие затраты на производство — основной бич старых комбинатов. Гончарный цех завода был построен в 1978 году, тогда же было приобретено основное оборудование. «Для обжига мы используем старые печи, которые работают на электричестве. Современные печи работают на газе: он дешевле на 30%. Но такая печь стоит около 2,5 млн руб., маленькие предприятия не имеют таких ресурсов», — говорит Агафоников.

Без модернизации оборудования, по его мнению, заводу не обойтись — это первоочередная задача. Сейчас компания собирается взять кредит в размере 15 млн руб. в Сбербанке под 6% годовых и сроком на пять лет, заложив основные средства (здания и оборудование), стоимость которых оценивается в 25 млн руб. Денег хватит на переоборудование литейного цеха и покупку новых литейных машин. «Это позволит сделать конкурентоспособной основную продукцию и остановить падение продаж. У нас лояльная клиентура, если мы сможем продавать товар по ценам, которые предлагают крупные заводы, покупать будут у нас», — уверен Агафоников.

Модернизация, по мнению предпринимателя, поможет заводу продержаться на плаву год или два. Но, чтобы предприятие могло развиваться и конкурировать с крупными поставщиками, этого недостаточно. «Конкуренты ведь тоже не стоят на месте. Крупные предприятия вкладывают в оборудование и технологии до 1 млн евро и постоянно совершенствуют производственный процесс», — говорит он. К тому же себестоимость продукции зависит от объемов выпуска, а у «Керамика-Глазов» объемы несопоставимы с крупными российскими или китайскими заводами. Агафоников уверен, что небольшому предприятию необходимо найти свою, пусть даже узкую, нишу и попытаться стать в ней лидером.

#### *НИОКР для комбината*

Производители керамики, по словам Агафоникова, сейчас переживают не лучшие времена. В Европе, например, многие предприятия закрываются, не выдержав конкуренции с Китаем, а продажи керамики в целом падают. В то же время в США и России они растут. «Высокохудожественная керамическая посуда всегда будет востребована. Керамические ножи — очень удобная вещь. Кроме того, сейчас появляются новые технологии, которые позволяют выпускать изделия, покрытые светящейся глазурью», — говорит предприниматель.

Со стороны промышленности растет спрос на композитные материалы с использованием керамики. Из таких материалов делают, например, сопла для горелок и форсунки для газовых плит, лопатки для турбин. Металлокерамика активно используется в стоматологии и других отраслях.

Главное в производстве новых видов изделий из керамики — печи. Но оборудование комбината «Керамика-Глазов» имеет ограничения. «Температура наших печей — 1000–1100 оС. Мы можем выпускать только изделия из глиняной массы. Для фарфора, фаянса, металлокерамики требуются печи с другими температурными режимами. Мы можем проводить обжиг керамической плитки, но для массового ее выпуска нужна дорогая автоматическая линия штамповки. Кроме того, нужно разработать технологический процесс и состав керамической массы», — поясняет Агафонилов.

В принципе завод может взять кредит, закупить любое сырье и поставить любое дополнительное оборудование. «У нас не самая затратная отрасль, стоимость внедрения новой перспективной технологии не должна превысить \$500 тыс.», — говорит Агафонилов.

Однако отдела R&D (research and development) или НИОКР на небольшом комбинате никогда не было. «Мы просто не можем себе позволить содержать такой отдел. Разработками занимаются лаборатории при крупных заводах, например на градообразующем предприятии Глазова — Чепецком механическом заводе. Там изучают, в частности, технологии изготовления металлокерамики», — говорит гендиректор. Правда, сотрудничать с государственными предприятиями, по опыту Агафонилова, очень сложно. Проще найти отдельных изобретателей или партнеров в лице частных предприятий, научных учреждений. «Мы можем купить патент на технологию или договориться о ее внедрении на условиях последующих выплат с продаж», — говорит топ-менеджер.

Но сначала надо изучить рынок, выявить перспективные продукты, направления, найти партнеров, оценить стоимость внедрения. Сейчас в «Керамика-Глазов» анализом рынка занимается небольшой коммерческий отдел, в котором работают четыре менеджера и руководитель. Основная его функция — продажи, кроме того, сотрудники отслеживают деятельность конкурентов и получают обратную связь от клиентов, выясняют, какую новую продукцию хотели бы видеть заказчики. «Но получить полезную информацию от клиентов практически не удается. Наш ассортимент их устраивает, разве что просят что-то улучшить. Искать интересные решения стоит в других, смежных сегментах, например на рынке b2b», — говорит предприниматель.

Агафонилов думает о том, чтобы возложить поиски новых направлений на сотрудников коммерческого отдела, выделив на это часть их рабочего времени и увеличив зарплату, но не уверен, что этот путь правильный. Другой вариант — найти специалиста, возможно, готового работать дистанционно, поскольку в Глазове подходящих специалистов может не быть.

Иная задача, связанная с развитием, — расширение художественного производства. Выпуск изделий с интересным и оригинальным дизайном также мог бы стать для компании уникальным позиционированием. Однако штатные художники заняты текущими задачами, а дизайнеров, которые могли бы заняться поиском новых идей, у комбината нет. Выход Агафонилов видит в поиске партнеров среди художественных и дизайнерских студий, но пока не совсем понимает, как это сделать.

Полученный кредит акционеры собираются потратить на новые литьевые машины, но также готовы в течение года ежемесячно тратить до 100 тыс. руб. на развитие. Пока они обдумывают первые шаги в поиске новых ниш, но в дальнейшем возникнут и другие вопросы. Например, как оценить коммерческие риски при внедрении новых продуктов. «Закладываться на неудачу», как это, скажем, делают фармацевтические компании при разработке лекарств, небогатое предприятие не может.

*Задания:*

- 1. Проанализируйте, как выжить в условиях жесткой конкуренции с крупными российскими и зарубежными производителями керамики?*
- 2. Разработайте альтернативы, как предприятию найти свою нишу?*
- 3. Как небольшому предприятию с ограниченным бюджетом организовать работу по разработке управленческих решений?*



По теме 3. Методы диагностики ситуации в процессе анализа организационных проблем.

*Кейс «Внутренние причины или внешние обстоятельства?»*

Общероссийская сеть «КонсультантПлюс» - это крупнейшая сервисная сеть, работающая на российском рынке информационно-правовых услуг. Основной деятельностью является распространение правовой информации. Компания «КонсультантПлюс», образованная в 1992 году, является разработчиком компьютерной справочной правовой системы КонсультантПлюс - самой распространенной СПС (по исследованию ВЦИОМ 2011 г.). Система КонсультантПлюс содержит свыше 225 миллионов документов в базе к текущему моменту.

Координационный центр «КонсультантПлюс» в Москве разрабатывает программные продукты и планирует стратегию их распространения, а непосредственную продажу этих продуктов осуществляют региональные информационные центры (РИЦ), являющиеся самостоятельными компаниями. Сеть «КонсультантПлюс» насчитывает 300 региональных информационных центров, расположенных в крупных городах, и более 400 сервисных подразделений в небольших населенных пунктах. Они имеют собственную сервисную структуру и определяют сбытовую и сервисную политику в регионах.

В настоящее время клиентами «КонсультантПлюс» являются более 250 000 организаций во всех регионах страны. К услугам пользователей как информационные банки, содержащие нормативные документы федерального законодательства, так и банки аналитических и консультационных материалов. Кроме того, в 85 субъектах РФ силами РИЦ Сети «КонсультантПлюс» ведутся информационные банки по региональному законодательству. Кроме того, региональные центры КонсультантПлюс заключают договоры о сотрудничестве и информационном обмене с органами государственной власти субъектов РФ и местного самоуправления (на сегодня - около 3000 договоров).

Региональные информационные центры Сети КонсультантПлюс:

- поставляют пользователям справочную правовую систему КонсультантПлюс;
- обеспечивают полный комплекс сервисных услуг пользователям КонсультантПлюс;
- взаимодействуют с региональными органами государственной власти и управления, органами местного самоуправления, судебными органами;
- обеспечивают наполнение системы КонсультантПлюс документами регионального законодательства, материалами судебной практики ФАС округов и арбитражных судов первой и апелляционной инстанций, а также судов общей юрисдикции.

В процессе организации комплексного обслуживания клиентов регионального информационного центра компании «КонсультантПлюс» в Калининграде необходимо получение информации о клиентах, которые выражают спрос на получение справочно-правовых материалов с учетом поступивших заявок на новые договора по обслуживанию. Важное значение для обновления базы данных имеет информация об изменениях в документах и нормативно-правовых актах из основных органов власти на федеральном, региональных и местных уровнях власти. Это осуществляется на основе системы договорных отношений об информационном сотрудничестве с субъектами такой деятельности.

Кроме того, в качестве материалов для формирования базы данных используются прикладные программные продукты по наиболее удобным для клиентов направлениям, осуществляется их настройка и установка дополнительных компонентов системы в зависимости от пожеланий клиента. Программные продукты «КонсультантПлюс» отличаются высокой эффективностью и качеством, поскольку были первыми среди справочных правовых систем сертифицированы Microsoft на совместимость со всеми версиями Windows, причем с выделением однопользовательских и сетевых версий.

При анализе потенциала при наборе персонала организации определено, что возникает потребность в двух ключевых направлениях специалистов, помимо традиционных управленческих кадров, - специалисты по юридическим вопросам и системных администраторов локальных компьютерных сетей, техников по обновлению информации и взаи-

модействие с разработчиками базы данных «КонсультантПлюс» в Координационном центре. Финансовые вопросы решаются с учетом текущей финансовой деятельности и возможных перспектив инвестирования в создание дочерних консалтинговых компаний при участии разных финансовых институтов поддержки предпринимателей на региональном уровне. В процессе распространения и обновления информации для клиентов компании требуется базовое оборудование для офиса самой компании и расходные материалы, которые непосредственно поставляются на основе договоров поставки.

В качестве основной деятельности компания осуществляет комплексное обслуживание сетей компаний, отдельных юридических лиц в процессе реализации долгосрочных или разовых договоров. Степень детализации информации в договоре о сотрудничестве определяется объемом предоставляемых услуг и видом клиента. Исходя из возможных видов услуг в конкретных ситуациях осуществляется индивидуальное консультирование с возможностью регулирования уже действующих у клиентов справочно-правовых систем (СПС), установки новой версии базы, проведения входных лекций об основных возможностях СПС, сертификации на право проводить обучение по подобным системам. Координационным центром компании издается регулярная газета с указанием основных изменений по типам документов и направлениям справочной информации, которая распространяется по РИЦ в целях ознакомления клиентов. В СПС представлены образцы основных бухгалтерских документов, типовые бланки, формы. В базе данных накапливается информация по аналитическим статьям, опубликованным в периодической печати по вопросам налогообложения, бухучету, банковской, инвестиционной, внешнеэкономической деятельности, о рынке ценных бумаг.

Важными направлениями деятельности стали также некоммерческие проекты компании «КонсультантПлюс» Поддержки науки и образования, Программы поддержки российских библиотек, компания оказывает поддержку профессиональной премии «Фемида», учрежденной Московским клубом юристов.

С учетом анализа обращений клиентов в службу сервиса Регионального Информационного Центра компании «КонсультантПлюс» в Калининграде в течение предыдущего года были выявлены следующие причины:

Причина рекламации	Число обращений	Доля
Использование информации о клиентах в рекламных целях без согласования	5	
Некачественные консультации по использованию СПС «КонсультантПлюс»	10	
Нерегулярность обновления базы данных у клиентов	203	
Несоблюдение конфиденциальности техниками компании «Консультант плюс» при обновлении информации и доступе к локальным рабочим станциям	10	
Неудовлетворительное функционирование СПС «КонсультантПлюс»	35	
Низкая квалификация техников компании	10	
Низкая скорость обработки запросов центральной информационной службой	20	
Отсутствие требуемых документов в базе данных	18	
Распространение компьютерных вирусов техниками при обновлении базы данных	8	
Устаревшая информация при обработке запросов	3	
Итого	322	

1. Структурируйте информацию о деятельности регионального информационного центра компании «КонсультантПлюс» в Калининграде, используя диаграмму «вход-выход».

2. Примените метод Парето для выявления наиболее существенных причин жалоб клиентов компании «КонсультантПлюс» в городе Калининграде. Используйте метод Ишикавы, чтобы проанализировать глубинные основания данной проблемы.

3. Предложите несколько вариантов управленческих решений для устранения выявленных недостатков в деятельности компании.

По теме 4. Критерии и ограничения при подготовке УР

*Кейс «Как распорядиться новыми «старыми» фондами?»*

*Торговая компания, занимающаяся удобрениями и средствами защиты растений, стала владельцем завода железобетонных изделий, продукция которого давно не пользуется спросом. Однако промышленную недвижимость и земельный участок, на котором расположен завод, можно эффективно использовать. Вопрос, как????.*

Руководство пришло к выводу о нецелесообразности восстановления прежнего направления деятельности завода – выпуска железобетонных конструкций. Общая площадь территории предприятия – 7 гектаров, а расположенных на ней помещений - свыше 20 тыс. кв. м. Завод находится примерно в 160 км. От Краснодара и в 45 км. От Армавира. Преимуществом его местоположения можно считать близость к федеральной автотрассе Ростов - Баку. Еще одним существенным преимуществом является заходящая на территорию завод и соединенная с Северо-Кавказской железной дорогой действующая и оплаченная рельсовая ветвь.

1. Первым был предложен вариант использования помещений завода под склады собственной продукции. Он был отвергнут по следующим причинам: во-первых, товар является малогабаритным, во-вторых, система охраны помещений завода не может гарантировать сохранность довольно дорогой продукции.

2. Второй вариант решения проблемы – сдача заводских площадей в аренду. Это решение также было признано нерациональным из-за невысоких арендных ставок, принятых в данном регионе (не более \$10 за кв. м. в год) и сложности привлечения арендаторов дали от краевого центра.

3. Третьим прорабатывался вариант производства продукции, которая могла бы быть востребована в хорошо знакомом новым владельцам аграрном секторе, например, химических препаратов. Тем более, что у компании накоплены знания, необходимые в данном секторе рынка, и имеется большой опыт работы с конечными потребителями. Однако это план также не был реализован, поскольку в указанном сегменте работают как минимум три крупных оператора, объемы производства которых в полной мере удовлетворяют имеющийся спрос.

Кроме того, руководство понимало, что инвестиции в производство будут большими и, скорее всего не окупятся быстро.

4. В качестве четвертого варианта обсуждалась возможность переработки разнообразного продовольственного сырья. Интуиция подсказывала предпринимателям, что перспективы открывает бизнес по расфасовке жидких и сыпучих продуктов...

*Задания:*

*1. Каким образом проводилась оценка вариантов решения? Осуществлялось ли сравнение вариантов?*

*2. В чем, по вашему мнению, состояла ошибка лиц, принимающих решение?*

*3. Предложите другие варианты управленческих решений и способы оценки вариантов.*

*4. Предложите систему ограничений и критериев для оцениваемых вариантов.*

По теме 7. Методы организации и реализации УР

### *КЕЙС «Перспективна ли компания “Технополимер”?»*

На заседании совета директоров компании «Технополимер» Сергей Крутько и Николай Смирнов обсуждали вопрос об уровне конкуренции в отрасли и выборе дальнейшей стратегии развития в связи с запуском производства новых видов продукции.

#### История развития компании

Российский предприниматель Сергей Крутько, накопив достаточный стартовый капитал, решил осуществить давнюю мечту – создать свое высокотехнологичное производство. Выбор пал на производство упаковки. В августе 1997 г. была куплена небольшая производственная фирма, обладающая небольшим станочным парком. "Выбор компании был совершенно случаен", - говорит владелец компании Сергей Крутько. «На принятие данного решения оказал влияние и тот факт, что у меня военное техническое образование». Оборудование компании имело одну особенность: его легко можно было переналадить под производство любой продукции. «Имея в своем распоряжении не сложное оборудование, мы легко и с минимальными издержками могли настроить станки для производства различных пленок, упаковок, пакетов».

Так появилась компания «Технополимер», которая начала свою деятельность с производства мешков для мусора, фасовочных пакетов и парниковой пленки. Эта продукция пользовалась достаточно хорошим спросом. Основными конкурентами на тот момент были компании, ввозившие на территорию области аналогичную продукцию из-за рубежа (Польша, Литва, Германия), а также несколько небольших компаний, производящих пластиковую упаковку. Причем все эти компании имели практически идентичный ассортимент выпускаемой продукции.

В условиях ужесточения конкуренции компания вряд ли могла выжить без развития, производства качественной продукции и, соответственно, инвестиций. Банки неохотно работали с малым бизнесом, а своих средств было недостаточно. «Я понимал, что парниковая пленка, в большей степени, - это сезонный товар. И останавливаться на нашем ассортименте нельзя. Для получения дополнительных инвестиций я решил обратиться с деловым предложением к своему приятелю. Это, на мой взгляд, был единственный выход». Так, в феврале 1998 года в состав совладельцев компании вошел Николай Смирнов.

Компания закупила дополнительное оборудование: станки для флексографии, нанесения цветных рисунков на производимую упаковку. Это позволило компании выйти на новые сегменты рынка. Объем производства увеличивался, рынок рос. «Технополимер» задумался о своих конкурентных преимуществах и сделал упор на качестве производимой продукции.

Однако, кризис августа 1998 г. не обошел и «Технополимер». Большие потери у компании были из-за курсовой разницы: сырье покупалось только качественное и у известных химических компаний за валюту. Но на восстановление от последствий кризиса ушло всего 2-3 месяца.

Через год после кризиса на территории области резко началось развитие торговых компаний. Стали появляться крупные супермаркеты, а затем и сети магазинов и супермаркетов. Спрос на упаковку и пластиковые пакеты стал резко увеличиваться. Возможности имеющегося оборудования позволяют легко менять ассортимент выпускаемой продукции компании. Сергей Крутько: «Благодаря нашей репутации как производителя качественной продукции, мы получили долгосрочные заказы от ряда торговых сетей на упаковку, выполненную в фирменном стиле, а также на производственную упаковку». Все

это позволяет «Технополимеру» всегда занимать лидирующее положение среди конкурентов на местном рынке.

«Анализ тенденций развития рынка полимерной продукции показал, что для удержания своих позиций и увеличения доли нужно что-то большее, чем просто производить качественную продукцию: конкуренты тоже это могут», - продолжает С. Крутько. «Мы задумались об использовании ноу-хау. Нас стали интересовать новые технологии как в процессе производства, так и новые виды продукции». Советом директоров компании «Технополимер» было принято решение о развитии бизнеса в сторону усложнения технологических процессов. Постоянное отслеживание новинок, поездки на выставки и ярмарки привели к тому, что 70% производимой компанией продукции – уникальны на региональном рынке. Сергей Крутько: «Нас интересует только продукция, которая приносит нам наибольшую прибыль. Как только конкуренты начинают в большом объеме производить какую-либо продукцию из нашего ассортимента, такая продукция, в большинстве случаев, становится нам не интересной». Если по какому-либо виду упаковки конкуренция ужесточается, компания ищет новые инновационные продукты, осваивает новые технологии и переключается на их производство.

С 2002 г. компания «Технополимер», первая в регионе и пока единственная, производит комбинированную упаковку (с межслойной печатью) и пищевую пленку толщиной 8 микрон. В Северо-западном регионе конкуренция на такую продукцию также пока небольшая.

К настоящему моменту компания «Технополимер» занимается выпуском производственной упаковки, сложной упаковки (комбинированная многослойная упаковка с рисунком между слоями), пищевой стрейч-пленки, а также пакетов, мешков и другой упаковочной продукции из пластика.

Для производства комбинированной упаковки компанией была закуплена новая итальянская производственная линия. Сергей Крутько: «Для производства же пищевой пленки нам достаточно было купить в Польше некоторые элементы, устройства и запчасти. С их помощью мы, опять же используя личный технический потенциал, собрали необходимые станки».

Стрейч-плёнки - это, в основном, плёнки для упаковки пищевых продуктов. Использование самого высококачественного сырья обеспечивает превосходную прозрачность. Наряду с высокой прочностью и прозрачностью эта плёнка сохраняет свои свойства при глубокой заморозке. Плёнка толщиной 8 мкм предназначена для упаковки продуктов в розничной торговле. Стрейч-плёнки, предназначенные для упаковки пищевых продуктов, не имеют никаких вредных добавок и потому совершенно безопасны. Они сертифицированы и широко используются во всех странах мира. На сегодняшний момент, данный вид плёнки прочно вошёл в жизнь, благодаря её уникальным свойствам. Стрейч-плёнка обладает «клиг-эффектом», т.е. способностью слоёв плёнки слипаться между собой.

Методом экструзии с раздувом производятся растягивающиеся пленки (пищевые пленки), в которых содержится слой из PE-LLD, а также пленки из металлоценовых полиэтиленов, которые обеспечивают высокую прочность при сильном растяжении, а поверхностный слой (клеевой) – достаточное сцепление, для защиты грузовой единицы или же для формирования обертки на продукте.

Несмотря на то, что вначале растягивающиеся пленки рассматривались как экономное дополнение в сфере применения термоусадочных пленок, в настоящее время их применение стало более выгодным по сравнению с использованием термоусадочных пленок,

что привело к очень высокой динамике дальнейшего роста их потребления. Использование растягивающейся пленки вместо термоусадочной для защиты грузовых единиц позволило снизить расход полиэтилена примерно на 50%.

Новейшие технологии упаковки пищевых продуктов, в том числе вакуумная упаковка, или асептическая упаковка, требуют облагороженных упаковочных материалов, обладающих, например, высокой барьерностью или же устойчивостью сварных швов к повышенной температуре при тепловой обработке продуктов. Облагораживание упаковочных материалов связано с: печатью, нанесением покрытия, ламинированием.

Облагораживание упаковочных материалов объясняется стремлением к обеспечению качества пакуемых продуктов, а тем самым – удлинению срока годности, расширению области применения как с точки зрения ассортимента продуктов, так и более выгодных систем консервирования и упаковки, обеспечением пакуемых продуктов такими презентативными свойствами, которые бы не только закрепили их на рынке, но также обеспечили рост продаж. Один из таких способов – ламинирование.

Технология ламинирования без растворителя привела к развитию межслойной печати, отличающейся эстетическими (видимая сквозь слой пленки печать имеет высокий блеск), функциональными (печатный текст не стирается), а также гигиеническими (отсутствует угроза непосредственного контакта пакуемого продукта с типографской краской) свойствами.

Как видим, процесс производства упаковки из полимерных материалов довольно сложный, требующий специального оборудования и подготовки специалистов.

В настоящее время «Технополимер» закупает сырье в России (20-25%), Польше, Франции, Бельгии. Краски для флексографии поступают из Финляндии. Сергей Крутько: «Требования к качеству нашей продукции по-прежнему очень высоки. К закупаемому сырью предъявляются жесткие требования. Наличие сертификатов обязательно». В начале 2003 г. было принято решение о введении должности заместителя директора по качеству. Рассматривается вопрос о внедрении системы ISO 9000.

«Технополимер» не проводит значительных рекламных кампаний. Информация о «Технополимере» размещается только в справочниках. Мероприятиями по маркетингу занимается частично отдел сбыта. Работа отдела сбыта заключается в приеме заявок на разработку дизайна упаковки и ее поставки. Основные покупатели продукции компании вышли на «Технополимер» самостоятельно через информацию в справочниках и в настоящий момент являются постоянными клиентами компании. Сергей Крутько: «Недавно, правда, на одном из совещаний было принято решение о проведении пробной рекламной кампании в местных СМИ, которая будет заключаться в размещении рекламных объявлений в некоторых газетах. На мой взгляд, это будет, в большей степени, имиджевая реклама».

Генеральный директор посещает различные выставки, на которых получает информацию о потенциальных покупателях продукции «Технополимера». Директор самостоятельно отслеживает ситуацию по возможным конкурентам.

Сергей Крутько: «Не смотря на то, что мы не проводим рекламных акций, проблем с клиентами у нас нет. Иногда объемы поступающих заказов превышают наши производственные возможности».

Рынком сбыта продукции «Технополимера» являются как Калининградская область (около 50%), так и регионы России (преимущественно, Москва и Санкт-Петербург). За пределы области компания стала поставлять свою продукцию с 2000 года. Клиентами

компании являются сети супермаркетов (не только Калининградского региона), производители круп и компании, занимающиеся их расфасовкой, производственные компании и др. Объемы производства значительно увеличиваются с октября по ноябрь за счет заказов на новогоднюю упаковку. На местном рынке компания удерживает приблизительно 60%-ую долю.

По отдельным видам производимой продукции потребительский рынок является растущим (например, рынок сложной упаковки).

Успеху компании «Технополимер» способствует и геополитическое расположение Калининградской области. Особая экономическая зона, действующая на территории области, предоставляет всем работающим в ней предприятиям льготный таможенный режим. Таким образом, потребителям продукции «Технополимера» выгоднее покупать эту продукцию в Калининграде, чем в России. Льготное налогообложение также позволяет компании закупать сырье без НДС.

В начале развития компании «Технополимер» число сотрудников составляло 25 человек. Сегодня же только административно-управленческий персонал составляет 25 человек, а всего на предприятии трудится 120 человек.

Организационная структура линейно-функциональная. Все управленческие решения, в том числе по маркетингу, принимаются директором. Средний возраст сотрудников – 30-35 лет, специалисты достаточно энергичны. Однако следует отметить, что существуют некоторые проблемы с набором сотрудников. Особое геополитическое положение региона создает не только преимущества, но и некоторые проблемы. Это относится и к рынку труда. Региональный рынок достаточно ограничен. Кроме того, рабочие специальности очень не популярны среди молодежи в последние годы. Эксклаvnность территории и ее расположение среди стран-членов ЕС затрудняет приезд специалистов из других регионов России и ближайшего зарубежья. Очень часто компания вынуждена прибегать к переманиванию специалистов из других компаний.

Производственная структура компании «Технополимер»: цех производства пленки (экструзии, или «выдува») пленки; участок покраски /нанесения рисунка (флексография); участок ламинации и нарезки пленки; участок перемотки пленки; участок резки пакетов; участок переработки отходов; ремонтная мастерская; склад.

На участке переработки отходов перерабатываются не только отходы своего производства, но также и пластиковые отходы других компаний. Получаемое в результате переработки сырье используется для производства мешков для мусора.

Помещения, в том числе производственные, компания арендует.

Не смотря на то, что «Технополимер» в настоящее время занимает лидирующее положение на региональном рынке упаковки, постоянный рост конкуренции заставляет искать пути укрепления своих позиций. Одним из основных способов достижения этого является, как указывалось, освоение новых технологий и запуск производства новых видов продукции. В настоящее время компания является пока единственным в регионе производителем стрейтч-пленки и продукции с межслойной печатью. Перед компанией встал вопрос о дальнейшем расширении машинного парка: обсуждается необходимость приобретения дополнительного оборудования по производству пленки, как пищевой, так и промышленной, а также оборудования для перемотки пленки (для производства рулонной пленки). По оценкам (владельцев компании) рынок производственной упаковки, рулонной пленки растет. Кроме того рассматривается вопрос о возобновлении производства парниковой пленки (для расширения ассортимента).

*Задания:*

1. Примените известные вам методы разработки управленческих решений, чтобы сформулировать возможные пути развития компании «Технополимер».

2. Обоснуйте ключевые факторы успеха для данной компании.

*Типовые тестовые задания*

*По теме 1. Общие понятия курса. Классификация УР*

1. К какой категории можно отнести разработку управленческих решений в общем виде?

- связующие процессы управления
- функции управления
- инфраструктура управления

2. Из перечисленных ниже характеристик выделите важнейшие признаки, характеризующие любое управленческое решение?

- наличие назревшей проблемы;
- наличие субъекта управления, наделенного соответствующими полномочиями;
- наличие коллегиального органа, наделенного соответствующими полномочиями;
- направленность на систему коллективного труда.

3. Из набора признаков выберите те, которые относятся к стратегическим инновационным решениям.

- выполняют роль по реализации тактики фирмы
- являются долговременными
- направлены на будущее развитие фирмы
- ориентированы на реализацию текущей цели
- воздействуют на всю организацию

4. Что из ниже перечисленного НЕ является организационной патологией?

- маятниковые решения;
- решения, игнорирующие организационную иерархию;
- противоречивые решения;
- инновационные решения;

*По теме 2. Технология разработки рациональных управленческих решений*

1. Выберите определение эвристических инновационных решений

- Решения на основе строгой формализации процедур и операций
- Решения на основе использования логики, опыта, знаний ЛПП
- Решения на основе использования методов математического программирования и статистических методов

2. Выберите правильное утверждение:

- Интуитивные решения затратны при их формировании и разработке
- Интуитивные решения приходят неожиданно, помогая решать разноплановые задачи
- Интуитивные решения являются надежными для руководителей высшего звена

3. Выберите симптомы, высокий уровень которых является дискомфортным для организации

- прибыль
- объем сбыта



- производительность
- издержки производства продукции
- текучесть кадров
- конкурентоспособность

4. Выберите этап технологии разработки управленческих решений, не входящий в блок подготовки

- анализ проблемы
- выбор альтернативы
- принятие решения руководителем
- выдвижение альтернатив

*По теме 3. Методы диагностики ситуации в процессе анализа организационных проблем.*

1. Выберите все элементы плана, который должен являться необъемлемой частью решения кейса в рамках кейс-метода в ситуационном анализе (укажите все подходящие варианты)

- срок реализации
- ресурсы
- характеристика проблемы
- конфликт
- ответственное лицо
- перечень действий
- альтернативные варианты решений

*По теме 4. Критерии и ограничения при подготовке УР*

1. Выберите внешние объективные ограничения процесса разработки управленческих решений (укажите все подходящие варианты)

- уровень налогообложения при формировании прибыли предприятия,
- демократический стиль руководства как ограничение на жесткие административные
- меры
- минимальный уровень заработной платы,
- период регистрации предприятий
- наличие финансовых ресурсов в объеме не более 150 тыс. руб

2. При выборе поставщиков одного и того же вида сырья их оценка будет производиться по трем критериям: дальность доставки, качество продукции и цена. В какой шкале логично производить измерения?

- шкала интервалов
- шкала разностей
- шкала отношений
- абсолютная шкала

*По теме 5. Методическое обеспечение оценки альтернатив*

1. Выберите определяющую характеристику метода экспертных оценок «Дельфи»

- проведение многоэтапного анкетирования
- опрос экспертов
- выявление общего мнения экспертов в результате дискуссии

2. Чем определяется эффективность использования метода «мозгового штурма»?

- информационным обеспечением исследовательской группы

- сочетанием методологии и организации работы исследовательской группы
- организационными условиями реализации творческого потенциала каждого из членов исследовательской группы
- временным регулированием работы исследовательской группы

3. При использовании какого экспертного метода основным правилом является запрет на критику мнений экспертов?

- метод «Дельфи»
- метод эвристического прогнозирования
- метод программного прогнозирования
- метод коллективной генерации идей

45. Выберите верное расположение методов отбора экспертов по степени распространенности (от самых популярных к редким).

- документальный, экспериментальный, голосование выборщиками, самооценка кандидатов в эксперты
- экспериментальный, голосование выборщиками, документальный, самооценка кандидатов в эксперты
- самооценка кандидатов в эксперты, голосование выборщиками, экспериментальный, документальный

5. В рамках какого метода экспертных оценок возможно применение вопросника А. Осборна?

- метода «матриц открытия»
- метода «мозгового штурма»
- метода коллективного блокнота

6. Сопоставьте определения общих признаков оценки альтернатив с их описанием

Приемлемость	уровень риска при реализации данной альтернативы
Уязвимость	соответствие объема и набора требуемых ресурсов имеющимся
Выполнимость	мера, в которой выбор данной альтернативы обеспечивает достижение целей

7. При использовании какого из экспертных методов производится определение суммы произведений оценки на коэффициент значимости показателя и последующая сортировка альтернатив

- метод задания весовых коэффициентов
- метод последовательных сравнений (сортировки)
- метод парных сравнений (парная сортировка)

*По теме 6. Методы принятия УР в условия неопределенности и риска*

1. Укажите все элементы, которые присутствуют в графическом изображении исходного дерева решений

- альтернативные решения
- ожидаемые доходы
- стрелочки, указывающие на выбор решения
- исходы для любых комбинаций альтернатив и состояний среды
- состояния среды
- вероятности

2. В платежной матрице определите значение критерия максимин и оптимальную альтернативу

	H1(0,1)	H2(0,3)	H3(0,4)	H4(0,2)
A1 20	140	115	90	40
A2 25	30	175	150	100
A3 30	-60	65	210	160
A4 40	-240	-115	10	280

- значение максимина равно 40, оптимальная альтернатива A1 производства 20 шт.
- значение максимина равно -240, оптимальная альтернатива A4 производства 40 шт.
- значение максимакса равно 30, оптимальная альтернатива A2 производства 20 шт.

3. В ситуации, когда появляются дополнительные затраты ЛПП при неудовлетворенном спросе (на рекламу), независимо от его объема (D), как рассчитывают элементы «верхнего треугольника матрицы»? (укажите все подходящие варианты)

- аналогично стандартному расчету, как в ситуации без дополнительных затрат
- от каждого значения «верхнего треугольника» матрицы следует отнять дополнительные
- затраты по неудовлетворенному спросу (D)
- к каждому значению «верхнего треугольника» матрицы следует прибавить
- дополнительные затраты по неудовлетворенному спросу (D)
- от значения диагонали следует отнять дополнительные затраты по неудовлетворенному
- спросу (D)

4. Выберите верное утверждение, руководствуясь теорией полезности

- денежная шкала может быть заменена единой шкалой полезности, независимо от возможностей и критериев инвесторов
- денежная шкала может быть заменена разными шкалами полезности в зависимости от возможностей и критериев инвесторов
- денежная шкала не может быть заменена разными шкалами полезности в зависимости от возможностей и критериев инвесторов

*По теме 7. Методы организации и реализации УР*

1. Какой тип принятия решений полезен при решении вопросов текущего, повседневного характера или при нехватке времени, а также требует больше времени на «доведение» до исполнителей?

- единоличных решений после обсуждения в группе
- единоличных решений без обсуждения в группе
- коллективное принятие решения
- консенсус

2. Как какой из методов принятия групповых решений уходит больше времени по сравнению с другим и методами на выработку решения?

- большинством голосов при голосовании
- консенсус
- выяснение «среднего» мнения (опросом)

*По теме 8. Оценка эффективности УР*

1. Оценка качества при реализации управленческих решений определяется как...

- сумма значений оценки качества всех составляющих этапов РУР
- качества всех составляющих этапов РУР
- разница значений оценки качества всех составляющих этапов РУР

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

*Примерный перечень вопросов к зачету:*

1. Характеристики процесса разработки решений в организационном контексте. Организационные патологии при РУР.
2. Классификация и структура типов решений в организации.
3. Распределение решений в организации по уровням и роль решений в стратегическом развитии.
4. Этапы разработки рациональных управленческих решений.
5. Особенности этапов и методов подготовки УР
6. Особенности этапов и методов принятия УР
7. Особенности этапов и методов реализации УР
8. Теория интеллект-карт Т. Бьюзена (Mind Maps)
9. Информационное обеспечение разработке управленческих решений в организации.
10. Экспертные технологии при разработке управленческих решений в организации.
11. Психологические особенности процесса разработки управленческих решений в организации.
12. Система критериев при разработке УР
13. Система ограничений при разработке УР
14. Шкалы критериев: количественные и вербально-числовые
15. Характеристика и особенности групповых (коллективных) решений. Феномены групповых решений.
16. Особенности применения различных методов принятия управленческих решений в условия неопределенности и риска.
17. Моделирование в процессе разработки управленческих решений: виды и этапы построения моделей
18. Методы диагностики ситуации и анализа проблем в управленческой деятельности.
19. Методы активизации выдвижения управленческих альтернатив.
20. Использование экспертов при разработке управленческих альтернатив.
21. Критерии принятия УР с использованием платежной матрицы
22. Критерии принятия УР с использованием метода «дерева решений»
23. Логика применения теории субъективной полезности при принятии УР
24. Качество УР: подходы, свойства.
25. Методы оценки эффективности УР

### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Степень освоения студентами учебного курса контролируется с помощью методологии рейтинговых оценок. Текущий контроль представляет собой оценку преподавателем работы студента в течение семестра. Оценивается выполнение практических работ, тестов, кейсов, участие в дискуссии, а так же посещаемость занятий, активность на семинарах. По сути, в состав элементов текущего контроля входят задания аудиторного, внеаудиторного и рубежного контроля. Баллы, полученные студентами, по аудиторному, внеаудиторному и рубежному контролю формируют рейтинг допуска студента к итоговому контролю.

Чтобы быть допущенным к итоговому контролю студенту необходимо набрать минимальный балл допуска по каждому типу контроля – будет сформирован минимальный рейтинг допуска.

Формула баллов: 60 баллов за занятия в семестре + 40 баллов за итоговый тест = 100

Баллы в семестре: 4заданияА x 3 балла + 3заданияР x 6 баллов + 3заданияВА x 10 баллов = 60

Виды аудиторного контроля (всего 4 задания, в сумме можно набрать 12 баллов, т.е. за каждое задание можно получить 3 балла, минимум баллов для допуска - 6).

1.	A1: Классификация управленческих решений
2.	A2: Групповое решение кейса на применение методов анализа проблемы.
3.	A3: Групповое решение кейса - кейс по критериям и ограничениям.
4.	A4: Групповое решение кейса – «Принятие группового решения»

Виды рубежного контроля (всего 3 задания, в сумме можно набрать 18 баллов, т.е. за каждое задание можно получить 6 баллов, минимум баллов для допуска - 9).

1.	P1: Контрольная работа №1 по теме «Платежная матрица».
2.	P2: Контрольная работа №2 по теме «Дерево решений».
3.	P3: Контрольная работа №3 по теме «Теория полезности».

Виды внеаудиторного контроля

(всего 3 задания, в сумме можно набрать 30 баллов, т.е. за каждое задание при оценке «5» можно получить 10 баллов, минимум баллов для допуска - 15).

1.	BA1: Разработка интеллект-карты по кейсу (групповая).
2.	BA2: Индивидуальное решение кейса
3.	BA3: Групповая презентация «Принятие решений в условиях определенности»

Итоговый контроль – компьютерное тестирование (максимум – 40 баллов)

Структура оценки за тест:

«5» - от 86 до 100

«4» - от 68 до 85

«3» - от 51 до 67

«2» - от 0 до 50

Общая оценка за курс:

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пяти-балльная шкала (академическая) оценка	Двух-балльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает низшего уровня.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности,	<i>Включает низшего уровня.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретиче-	хорошо		68-85

	нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	ских источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения			
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		51-67
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	50 и менее

## 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

### Основная литература

1. Юкаева, В. С. Принятие управленческих решений : учебник / В. С. Юкаева, Е. В. Зубарева, В. В. Чувилова. - Москва : Дашков и К, 2016. - 324 с. - ISBN 978-5-394-01084-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/430348> (дата обращения: 05.02.2022). – Режим доступа: по подписке.

2. Смирнов, Э. А. Управленческие решения : учебник / Э. А. Смирнов. - Москва : РИОР, 2019. - 362 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-00521-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1002346> (дата обращения: 05.02.2022). – Режим доступа: по подписке.

### Дополнительная литература

1. Адизес, И. Управляя изменениями. [Как эффективно управлять изменениями в обществе, бизнесе и личной жизни]/ Ицхак К. Адизес; [пер. с англ. В. Кузин]. - СПб.: Питер, 2010. – 221 с.: рис., граф. + 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - (Теория менеджмента). Параллельные издания: CD: Адизес Ицхак К. Управляя изменениями: видеолекция автора на тему управления и лидерства. - СПб.: Лидер, 2010.

2. Антонов, Г. Д. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособие/ Г. Д. Антонов, О. П. Иванова, В. М. Тумин . - М.: ИНФРА-М, 2012.

3. Балдин, К. В. Управленческие решения : учебник / К. В. Балдин, С. Н. Воробьев, И. Б. Уткин. — 8-е изд. — Москва : Дашков и К, 2017. — 496 с. — ISBN 978-5-394-02269-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93470>.

4. Баттрик, Р. Техника принятия эффективных управленческих решений/ Р. Баттрик. - 2-е изд. - М.; СПб.; Нижний Новгород: Питер, 2006

5. Бережная, Е. В. Методы и модели принятия управленческих решений/ Е. В. Бережная, В. И. Бережной. - М.: ИНФРА-М, 2014. – 382 с.: ил., табл.. - (Высшее образование - бакалавриат). - Соответствует ФГОС (третьего поколения). -

6. Бородавкина, Н. Ю. Разработка рациональных управленческих решений: учеб. пособие/ Н. Ю. Бородавкина; Рос. гос. ун-т им. И. Канта. - Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2007. - 152 с.: ил.. - Библиогр.: с. 151-152 (22 назв.). - ISBN 978-5-88874-776-6

7. Бородавкина, Н. Ю. Разработка рациональных управленческих решений: учеб. пособие/ Н. Ю. Бородавкина; Рос. гос. ун-т им. И. Канта. - Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2007.
8. Гайдаенко, Т. А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и российская практика/ Т. А. Гайдаенко. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЭКСМО: МИРБИС, 2006. - 488 с.:
9. Гапоненко, Т. В. Управленческие решения: учеб. пособие/ Т. В. Гапоненко. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. - 284 с.
10. Герчикова, И. Н. Менеджмент: электрон. учеб. для вузов/ И. Н. Герчикова. - 4-е изд., перераб. и доп.. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - XII, 499 с. эл. опт. диск (CD-ROM). - (Электронный учебник). - (Учебная литература для высшего и среднего профессионального образования). Имеются экземпляры в отделах: всего 2: ч.з.Н1(1), ЭБС Кантиана(1)
11. Зуб, А. Т. Принятие управленческих решений: теория и практика : учеб. пособие для вузов/ А. Т. Зуб. - М.: Форум; М.: ИНФРА-М, 2010. - 397 с.
12. Ивасенко, А. Г. Разработка управленческих решений: учеб. пособие [для вузов]/ А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова, Е. Н. Плотникова. - 2-е изд., перераб. и доп.. - М.: КноРус, 2008. - 166 с.:
13. Кодин, В. Н. Как работать над управленческим решением. Системный подход: учеб. пособие для вузов/ В. Н. Кодин, С. В. Литягина. - М.: КноРус, 2008. - 189 с.
14. Лифшиц, А. С. Управленческие решения: учеб. пособие/ А. С. Лифшиц. - М.: Кнорус, 2009. - 245, [3] с.:
15. Логинов В.Н. Методы принятия управленческих решений: учебное пособие / В.Н. Логинов (гриф УМО) – М.: КНОРУС, 2015 – 224 с. (ЭБС book.ru)
16. Ломакин, А. Л. Управленческие решения: учеб. пособие для сред. проф. образования/ А. Л. Ломакин, В. П. Буров, В. А. Морошкин. - 2-е изд., испр. и доп.. - М.: ФОРУМ, 2013. - 175 с.:
17. Мадера, А. Г. Моделирование и принятие решений в менеджменте. [Методы моделирования и принятия решений в различных проблемах управления. Технология и методика самостоятельной постановки управленческих проблем, проведение их анализа и структурирования. Построение математической модели. Принятие научно-обоснованных оптимальных решений.]: рук. для будущих топ-менеджеров/ А. Г. Мадера. - М.: ЛКИ, 2010. - 684 с.:
18. Мадера, А. Г. Моделирование и принятие решений в менеджменте. [Методы моделирования и принятия решений в различных проблемах управления. Технология и методика самостоятельной постановки управленческих проблем, проведение их анализа и структурирования. Построение математической модели. Принятие научно-обоснованных оптимальных решений.]: рук. для будущих топ-менеджеров/ А. Г. Мадера. - М.: ЛКИ, 2010. - 684 с.:
19. Макаров, В. М. Менеджмент для бакалавров: [учеб. пособие для вузов]/ В. М. Макаров, Г. В. Попова. - СПб.; М.; Нижний Новгород: Питер, 2011. – 255 с.
20. Маленков, Ю. А. Современный менеджмент: [учеб. для вузов]/ Ю. А. Маленков. - М.: Экономика, 2010. - 438, [1] с..
21. Медоуз, Д. Х. Азбука системного мышления/ Донелла Медоуз; под ред. Дайаны Райт, пер. с англ. Е. С. Оганесян под ред. Н. П. Тарасовой. - [2-е изд.]. - М.: БИНОМ. Лаб. знаний, 2011. - 343 с.:

22. Методы принятия управленческих решений ( в схемах и таблицах): учеб. пособие/ [И. Ю. Беляева [и др.] ; под ред.: И. Ю. Беляевой, О. В. Паниной; ФГОБУ ВПО "Финанс. ун-т при Правительстве РФ". - Москва: КноРус, 2014. - 229 с.

23. Орлов, А. И. Организационно-экономическое моделирование: теория принятия решений: учеб. для вузов/ А. И. Орлов. - М.: КноРус, 2013. – 567 с.:

24. Принятие решений в неопределенности. Правила и предубеждения / под ред. Д. Канемана, П. Словика, А. Тверского. - [2-е изд., испр., перераб.]. - Харьков: Гуманитар. Центр, 2014. - 543 с.

25. Пужаев, А. В. Управленческие решения: учеб. пособие для вузов/ А. В. Пужаев. - М.: КноРус, 2010. - 185 с. -

26. Строева, Е. В. Разработка управленческих решений: учеб. пособие вузов/ Е. В. Строева, Е. В. Лаврова. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 126 с.

27. Учитель, Ю. Г. Разработка управленческих решений: учеб. для студентов вузов/ Ю. Г. Учитель, А. И. Терновой, К. И. Терновой. - 2-е изд., перераб. и доп.. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 383 с.:

28. Фатхутдинов, Р. А. Управленческие решения: учеб. для вузов/ Р. А. Фатхутдинов. - 6-е изд., перераб. и доп.. - М.: Инфра-М, 2013. – 342 с.:

29. Харитонов, И. В. Основы теории принятия управленческих решений : учебник / И. В. Харитонов. — Архангельск : САФУ, 2015. — 155 с. — ISBN 978-5-261-01030-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/96636>. .

30. Юкаева, В. С. Принятие управленческих решений : учебник / В. С. Юкаева, Е. В. Зубарева, В. В. Чувилова. — Москва : Дашков и К, 2016. — 324 с. — ISBN 978-5-394-01084-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93383>.

## **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;



- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Микроэкономика»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель:** Алиева Иноббат Акрамовна, кандидат экономических наук, доцент.  
Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины **«Микроэкономика»**.
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Микроэкономика».

**Целью дисциплины** являются формирование у обучающихся способностей к выполнению определенных видов деятельности, призванных дать студентам фундаментальные знания концепций и категорий современной микроэкономики, закономерностей функционирования рыночной экономики и поведения ее субъектов, механизмов формирования цен и объемов производства на различных типах рынков, сформировать методологическую основу для изучения специальных теоретических и прикладных курсов программы, базирующихся на микроэкономике; ознакомить студентов с результатами современных научных исследований российских и зарубежных ученых в области микроэкономического анализа.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-1. Способен решать профессиональные задачи на основе знания (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	ОПК-1.1 Использует основы экономической теории для успешного выполнения профессиональной деятельности ОПК-1.2 Формулирует и формализует профессиональные задачи, используя понятийный аппарат экономической науки ОПК-1.3 Применяет математический аппарат с использованием графического и/или алгебраического метода определения локального экстремума для решения типовых экономических задач условной оптимизации ОПК-1.4. Применяет аналитический инструментарий для постановки и решения типовых задач принятия экономических решений	<b>Знать:</b> основы экономических, организационных и управленческих теорий в объеме, необходимом для успешной профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> – использовать знание экономической, организационной и управленческой теорий в профессиональной деятельности; – осуществлять постановку профессиональных задач, используя категориальный аппарат экономической, организационной и управленческой наук <b>Владеть:</b> Владеет способностью содержательно интерпретировать формальные выводы теоретических моделей.

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Микроэкономика» представляет собой дисциплину базовой части блока дисциплин подготовки студентов.

#### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

#### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Теория рыночного равновесия	Равновесие по Маршаллу. Равновесие по Вальрасу. Статические и динамические модели рыночного равновесия. Устойчивость рыночного равновесия. Отличные виды рыночного равновесия. Эластичность спроса и предложения, установление краткосрочного и долгосрочного рыночного равновесия. Практическое применение теории эластичности. Ценообразование.
2	Теория поведения потребителя	Функциональный и нефункциональный спрос. Основные подходы к изучению поведения потребителя. Кардиналистский подход. Измерение полезности. Первый Закон Госсена. Ординалистский подход. Аксиомы поведения потребителя. Кривая безразличия. Предельная норма замещения. Эффект замещения и эффект дохода по Слуцкому, по Хиксу.

		Отличные формы кривых безразличия. Бюджетная линия. Уравнение бюджетной линии. Условие оптимума потребителя. Второй Закон Госсена. Кривая Энегеля.
3	Теория производства	Производственная функция Кобба-Дугласа. Особенности факторов производства. Свойства факторов производства. Основные этапы производства: взаимосвязь ТР,АР,МР. Изокванта. MRTS. Отличные формы изоквант. Изокоста. Уравнение изокосты. Изоклираль. Эффект масштаба
4	Теория рыночных структур. Фирма – совершенный конкурент. Поведение фирмы в условиях несовершенной конкуренции.	Рынок совершенной конкуренции. Условие максимизации прибыли фирмы на рынке совершенной конкуренции. Краткосрочный период. Долгосрочный период. Монополистическая конкуренция. Оптимизация положения фирмы в условиях монополистической конкуренции в краткосрочном, долгосрочном периодах. Олигополия как рыночная структура. Модели олигополии: Курно, Бертран, Штакельбеккер. Ценообразование в условиях олигополии. Картельное ценообразование. Монополия. Поведение фирмы на рынке с высокой концентрацией. Антимонопольное законодательство..
5.	Рынок факторов производства	Рынок труда. Ценообразование на рынке труда. Трансферринг. Монополия на рынке труда. Дифференциация заработной платы. Рынок капитала. Ценообразование на рынке капитала. Ссудный процент. Дисконтирование Рынок земли. Дифференцированная рента. Спрос на землю. Сельскохозяйственный спрос, несельскохозяйственный спрос.
6.	Общее экономическое равновесие.	Общее экономическое равновесие. Кривая контрактов. Эффективность по Парето. Оптимум. Квазиоптимум

#### 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

№	Тематика	Лекция (часов)
1.	Рыночное равновесие : модели и принципы организации	4 часа
2.	Теория поведения потребителя	4
3.	Технология производства	4
4.	Условие максимизации прибыли и издержки	4

5.	Максимизация прибыли в условиях совершенной конкуренции	4
6.	Максимизация прибыли в условиях монополии	4
7.	Рынок факторов производства	4
8.	Общее экономическое равновесие .	4
9.	Итого	32 часов

Рекомендуемая тематика учебных семинарских (практических) занятий в форме контактной работы:

№	Тематика	Семинарские (практические) занятия (часов)
1.	Статичные и динамические модели рыночного равновесия. Модель равновесия по Вальрасу и по Маршаллу	4 часа
2.	Поведение потребителя. Оптимум потребителя. Максимизация полезности в условиях бюджетного ограничения	4 часа
3.	Теория производства. Графический анализ определения основных этапов производства. Оптимум производителя	4 часа
4.	Золотое правило микроэкономики, условие оптимизации положения фирмы на рынке	4 часа
5.	Максимизация прибыли в условиях совершенной конкуренции	4 часа
6.	Максимизация прибыли в условиях несовершенной конкуренции	4 часа
7.	Рынок факторов производства	4 часа
8.	Общее экономическое равновесие. Коробка Эджворта	4 часа
9.	Итого	32 часа

Самостоятельная работа студентов

№	Темы СРС	Виды работ	Часов
1.	Особенности установления рыночного равновесия в краткосрочном и долгосрочном периоде. Моель Вальраса. Модель Маршалла. Устойчивость рыночного равновесия. Паутинообразная модель рыночного равновесия	Подготовить доклад сообщение. Ответить на вопросы. Конспектирование	10
2.	Эластичность и ценообразование в условиях рынка. Налоговое бремя. Выигрыш потребителя, выигрыш производителя.	Решение задач. Выполнение кейс заданий. Конспектирование	10
3.	Особенности установления положения оптимума потребителя с позиции кардиналистского подхода. Принципы максимизации	Решение задач. Выполнение индивидуальной	10



	полезности. Кривая доход потребление. Эффект дохода и эффект замещения по Слуцкому. По Хиксу	работы. Конспектирование	
4.	Технология производства. Особенности технологического процесса в краткосрочном и долгосрочном периодах. Изоклиная и эффект масштаба производства.	Подготовка доклада сообщения. Разбор ситуации. Решение тестовых заданий	10
5.	Определение основных этапов производства от соотношения среднего, предельного и совокупного продукта труда.	Подготовка доклада сообщения. Конспектирование основных вопросов. Разбор ситуации	10
6.	Максимизация прибыли в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.	Решение задач. Оценка статистической информации и анализ ситуации.	10
7.	Индивидуальный и рыночный спрос	Доклад сообщение Анализ графической интерпретации динамики совокупного спроса	10
8.	Предложение в условиях олигополии. Модели Олигополии. Модель Курно, Бертрана, Штакельбеккера	Решение задач. Анализ статистической информации и оценка ситуации	10
9.	Государственное регулирование несовершенных рынков	Подготовка доклада. Сбор актуальной информации	10
10.	Рынок факторов производства. Производный характер рынка факторов производства	Решение задач. Оценка статистической информации и анализ ситуации.	10
11.	Рынок земли, Рынок труда. Трансфертернинг. Рынок капитала. Дисконтирование стоимости факторов производства.	Решение задач. Оценка статистической информации и анализ ситуации.	10
12.	Модель установления общего рыночного равновесия. Частичное равновесие	Решение задач. Оценка статистической информации и анализ ситуации.	10
13.	Теорема Коуза. Провалы рынка. Проблема государственного вмешательства в экономику	Подготовка эссе. Решение задач. Оценка статистической	10

		информации и анализ ситуации	
14.			130 часов

#### Требования к самостоятельной работе студентов

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

### 7. Методические рекомендации по видам занятий

#### Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

#### Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

#### Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Основные этапы развития экономической мысли. Основные школы экономической теории. Современные школы экономической науки: российский опыт и зарубежная практика	ОПК 1.1.	Конспектирование. Подготовка сообщений. Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций.
Методы и принципы экономической теории. Проблема выбора в условиях ограниченности ресурсов. Модель кривая производственных возможностей.	ОПК 1.2.	Конспектирование. Решение задач. Разработка модели выбора
Рыночное равновесие и его виды. Детерминанты спроса и предложения. Эластичность спроса и предложения	ОПК 1.1.	Конспектирование. Подготовка сообщений. Анализ статистической информации и оценка ситуации
Издержки в краткосрочном периоде. Издержки в долгосрочном периоде. Эффект масштаба. Графический анализ издержек производства.	ОПК 1.3.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
Рыночные структуры и конкуренция	ОПК 1.1., 1.2.	Подготовка доклада сообщения. Решение задач

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Рынок совершенной конкуренции. Рынок монополистической конкуренции	ОПК 1.4.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
Рынок олигополии, рынок монополии.	ОПК 1.3.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
Технология производства. Особенности технологического процесса в краткосрочном и долгосрочном периодах. Изоклиная и эффект масштаба производства. Определение основных этапов производства от соотношения среднего, предельного и совокупного продукта труда. Максимизация прибыли в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.	ОПК 1.4.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
	ОПК 1.1.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
	ОПК 1.2.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
	ОПК 1.3.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
Индивидуальный и рыночный спрос	ОПК 1.3.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
Предложение в условиях олигополии. Модели Олигополии. Модель Курно, Бертрана, Штакельбеккера Рынок факторов производства. Производный характер рынка факторов производства	ОПК 1.4.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций
	ОПК 1.3.	Анализ статистической информации и оценка ситуации. Решение задач. Решение тестовых заданий. Решение кейс ситуаций

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

### Тема 1.

1 Цена спроса на товар выражена так:  $P = 200 - 10Q$ , а предложения:  $P = 50 + 5Q$ . Найти равновесную цену аналитически и графически и определить эластичность спроса и предложения в точке равновесия.

2. На рынке установилось равновесие при следующих параметрах:

$P = 4, Q = 18; E_d = -0,05; E_s = +0,1$ . Какая цена равновесия на этот товар установится, если спрос на него вырастет на 10%, а предложение – на 5%, при условии, что функции прямолинейны. Дать алгебраический и графический анализ

Функция спроса на товар:  $P = 940 - 48Q + Q^2$ . Какова эластичность спроса по цене при продаже 10 единиц товара?

4. В первый год производитель продавал в среднем 23 000 единиц товара в месяц по цене 13 у.д.е. Но в начале следующего года конкурирующая фирма снизила цены на свой аналогичный товар с 15 до 12 у.д.е. Заказы первой фирмы резко упали: с 23 000 ед. до 13 000 ед.

а) Рассчитайте перекрестную эластичность спроса между продукцией конкурирующих фирм в начале первого года.

б) Допустим, что коэффициент эластичности спроса на продукцию у первой фирмы равен  $-2$ . Полагая, что вторая фирма держит цену на уровне  $= 12$  у.д.е., на сколько должна снизить цену первая фирма, чтобы вернуть объем продаж в 23 000 ед.

в) Рекомендуете ли вы первой

## Тема 2.

Новый владелец булочной, расположенной в микрорайоне, решил поднять цену черного хлеба, в то время как во всех остальных булочных этого района она осталась прежней. В результате этого;

а) выручка булочной от продажи черного хлеба возросла;

б) поступления от продажи черного хлеба понизились,

в) выручка от продажи черного хлеба не изменилась,

г) имеющейся информации недостаточно.

8. Ценовая эластичность предложения находится в прямой зависимости от:

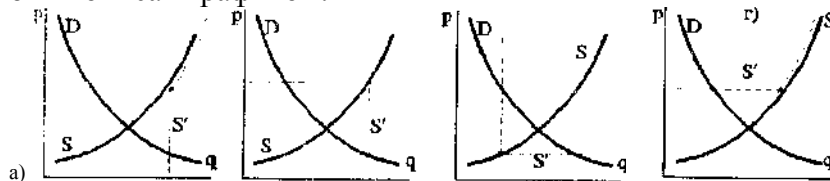
а) фактора времени;

б) удельного веса товара в бюджете потребителя;

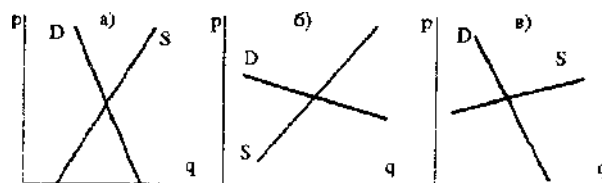
в) верно а) и б);

г) имеющейся информации недостаточно.

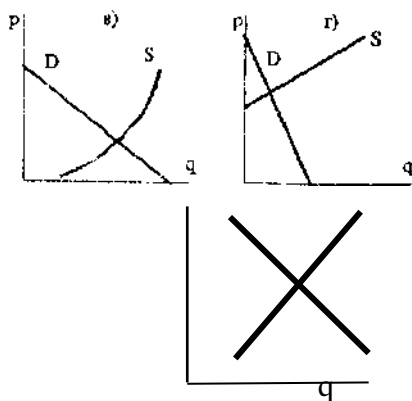
9. Предположим, что программа поддержки отечественной электротехнической промышленности содержит положение об установлении нижнего предела цен на электродвигатели малой мощности. В этом случае рынок таких электродвигателей может быть описан графиком:



10. Если исходить из стандартных условий, предполагаемых при построении паутинообразной модели, то не может существовать длительное время без серьезных изменений рынок, изображаемый графиком:



11. Ситуация, когда в состоянии рыночного равновесия эластичны и спрос, и предложение, показана на графике:



12. Если в ситуации, изображенной на графике, будет введен налог с продаж, уплачиваемый покупателем, то равновесная цена:

а)  $p$     б)  $D$     в)  $S$

- а) возрастет,
- б) останется неизменной;
- в) понизится;
- г) имеющейся информации недостаточно

13. Коэффициент ценовой эластичности спроса равен  $-1/3$ . Это означает:

- а) если цена товара вырастет на один процент, то величина спроса на него сократится на  $1/3$  процента;
- б) если цена товара сократится на один процент, то величина спроса на него увеличится на 3 процента;
- в) если цена товара повысится на один процент, то величина спроса на него повысится на  $1/3$  процента;
- г) если цена товара снизится на один процент, то величина спроса на него уменьшится на 3 процента.

14. Функция спроса выглядит так:  $Q_d = 2100 - 3P$ . При какой цене, ценовая эластичность спроса составит  $-0.75$ ?

- а) 200;      б) 300;      в) 400;      г) 500

### Тема 3.

#### Верны ли следующие утверждения?

1. Традиционная версия теории потребительского выбора основана на порядковом измерении полезности
2. Предельная полезность – это максимальное удовлетворение, которое может получить потребитель от потребления блага
3. Увеличение потребления некоторого блага ведет к росту его предельной полезности
4. В ситуации потребительского равновесия отношение предельных полезностей к ценам одинаково для всех товаров
5. Карта безразличия – это набор бюджетных линий одного потребителя
6. Предельная норма замещения благом X блага Y может рассматриваться как отношение предельной полезности блага X к предельной полезности блага Y
7. Изменение дохода ведет к смещению бюджетной линии параллельно ее первоначальному положению.
8. Поворот бюджетной линии обусловлен изменением дохода потребителя
9. Линия «доход-потребление» лежит в основе построения кривой спроса
10. Эффект замещения – это изменения объема спроса на товар исключительно вследствие изменения реального дохода
11. Согласно Хиксу разные уровни денежного дохода обеспечивающие одинаковый уровень удовлетворения, представляют одинаковый уровень реального дохода
12. Эффект замены по Слуцкому всегда больше эффекта замены по Хиксу
13. Кривая Энгеля представляет собой множество комбинаций двух товаров при изменении дохода потребителя.
14. Общая полезность определяет цену блага
15. Функциональный спрос обусловлен потребительскими свойствами товара

**II. Выберите единственно правильный ответ:**

1. Когда относительная цена одного из двух товаров равна 4, а предельная норма замены также равна 4, то потребитель может получить максимальную полезность:

- а) потреблял только один из этих товаров
- б) потребляя оба товара в равных количествах;
- в) потребляя оба товара в данных количествах;
- г) имеющейся информации недостаточно.

2. Всякая функция полезности представляет собой:

- а) связь между составом набора благ и расходами на его приобретение;
- б) правило, в соответствии с которым различным наборам благ придаются значения адекватные предпочтениям потребителя;
- в) связь между количеством потребляемого блага и величиной полезности, позволяющая определить, насколько один набор лучше другого;
- г) совокупность всех наборов благ, которые в состоянии приобрести данный потребитель в рамках своего бюджета.

3. Убывание предельной нормы замены (MRS) в кривых безразличия непосредственно связано с:

- а) предположением о ненасыщаемости потребностей;
- б) аксиомой транзитивности предпочтений потребителя;
- в) предположением о выпуклости множества предпочтительных наборов потребителя;
- г) аксиомой полной упорядоченности предпочтений.

4. Если предельная норма замены одного блага другим равна  $1/3$  независимо от уровня потребления данного блага, то:

- а) эти два блага абсолютно дополняют друг друга в потреблении;
- б) такие блага являются по отношению друг к другу абсолютными субститутами;
- в) кривая безразличия для данных благ характеризуется снижающейся предельной нормой замены;
- г) кривая безразличия для данных благ выпукла относительно начала координат.

5. Наклон бюджетной линии выражает:

- а) количество одного блага, которое данный потребитель готов обменять на такое количество другого блага, чтобы остаться на прежнем уровне благосостояния;
- б) границы возможного при данных ценах двух благ потребления этих благ;
- в) альтернативные издержки для одного блага в виде некоторого количества другого блага;
- г) повышение предельной нормы замены одного блага другим благом;

6. Если предельная норма замены товаром А товара Б понизилась, то отношение цены товара А к цене товара Б при оптимальном решении для данного потребителя;

- а) повысится;
- б) понизится,
- в) останется неизменным;
- г) имеющейся информации недостаточно.

.

**Тема 4.**

1. Если средние издержки (АС) фирмы меньше предельных (МС) при любом объеме производства, то это означает:

- а) имеют место условия совершенной конкуренции;
- б) средние издержки падают с увеличением объема производства;
- в) средние издержки растут с увеличением производства;
- г) предельные издержки не зависят от объема производства.

2. Когда цена фактора производства возрастает, фирма должна:

- а) использовать большее количество этого фактора;

- б) использовать меньшее количество этого фактора;
- в) использовать прежнее количество этого фактора;
- г) заменить его другим фактором производства.

3. Если при данной технологии и сложившихся издержках произойдет двукратное снижение тарифов на электроэнергию и повышение на 10% налогов на имущество, то это приведет к:

- а) смещении кривых средних общих и средних переменных издержек вниз, при неизменном положении средних постоянных издержек;
- б) смещению кривых средних переменных и общих издержек вверх, а средних постоянных издержек вниз;
- в) смещению кривых средних постоянных издержек вверх, а средних переменных вниз;
- г) смещению кривых всех указанных издержек вниз.

4. Фирма имела возможность приобретать капитал (К) по цене 100 долл. за единицу и труд (L) по 50 долл. за единицу. Если цена капитала снизится в 2 раза, а труда возрастет в 1,5 раза, то, как изменится положение изокосты, считая величину общих издержек (ТС) неизменной?

К	а)	К	б)	К	в)	К	г)
		L		L		L	L

5. Если технология характеризуется увеличивающейся отдачей от масштаба, то:

- а) кривая краткосрочных издержек понижается вправо;
- б) краткосрочные средние издержки меньше долгосрочных средних издержек;
- в) долгосрочные средние издержки снижаются по мере роста выпуска;
- г) кривая долгосрочных средних издержек лежит ниже кривой долгосрочных предельных издержек.

6. Рассматривая для данной производственной функции случай, когда средний продукт (AP) переменного фактора равен величине предельного продукта (MP) можно сказать, что при этом:

- а) предельный продукт (MP) достигает своего максимума;
- б) предельные издержки (МС) в этой точке минимальные;
- в) средние издержки (АС) являются минимальными;
- г) средние издержки (АС) в этой точке меньше предельных.

7. Фирмы заинтересованы в минимизации издержек. Они могут добиться этого при соблюдении следующего условия:

- а) покупать факторы производства на конкурентных рынках;
- б) соблюдать равенство между предельной нормой технического замещения факторов и соотношением цен этих факторов;
- в) поддерживать равенство между переменными и постоянными издержками;
- г) поддерживать максимальный уровень производства.

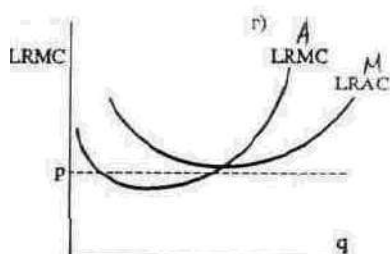
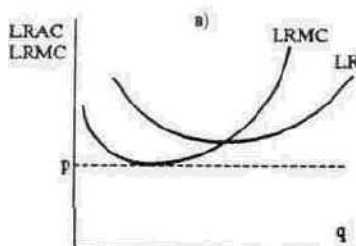
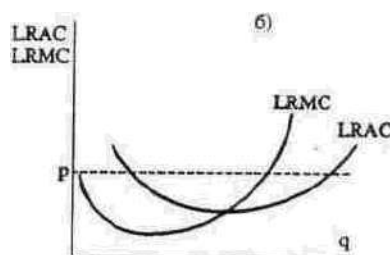
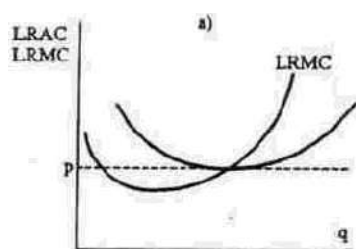
#### **Тема 5.**

Кривая предложения совершенно конкурентной фирмы в краткосрочном периоде представляет собой:

- а) часть кривой средних переменных издержек, лежащую над кривой предельных издержек;
- б) кривую предельных издержек лежащую выше кривой средних переменных издержек;
- в) часть кривой предельных издержек лежащую выше кривой средних издержек;
- г) кривую предельных издержек.



2. Понятие "совершенно конкурентная фирма" подразумевает, что:
- это фирма, которая использует только методы легальной конкуренции в борьбе со своими конкурентами;
  - это фирма, которая не оказывает влияния на формирование рыночной цены;
  - это фирма, использующая любые формы конкуренции для захвата рынка;
  - это фирма, которая добивается установление желаемой цены в конкурентной борьбе.
3. Если средняя выручка (AR) фирмы от реализации единицы продукции больше предельной выручка (MR) при любом объеме производства, то это означает, что:
- имеют место условия совершенной конкуренции;
  - средняя выручка (AR) растет с ростом производства;
  - средняя выручка (AR) падает с ростом производства;
  - предельная выручка (MR) не зависит от объема производства.
4. Если фирма, действующая на совершенно конкурентном рынке, сократит предложение своей продукции, то это:
- приведет к снижению рыночной цены продукта;
  - не окажет никакого влияния на рынок;
  - приведет к росту рыночной цены продукта;
  - сократит предложение и повысит рыночную цену продукта.
5. Если на рынке выполняются условия совершенной конкуренции, то в точке краткосрочного равновесия:
- цена товара (P) равна предельным издержкам (MC) его производства;
  - цена товара (P) равна средним издержкам (AC) его производства;
  - цена блага равна его предельной полезности;
  - верно а) и б).
6. Если MC - предельные издержки, AC - средние издержки, а P - рыночная цена блага, то какой из приведенных рисунков отражает положение для совершенно конкурентной фирмы прекращающей производство в долгосрочном периоде?



## Тема 6.

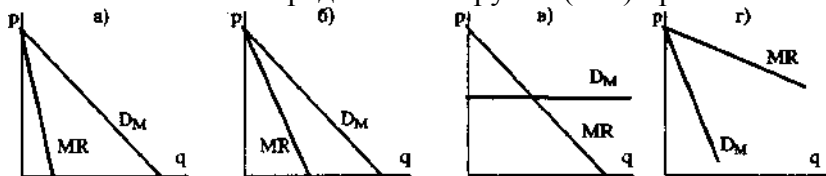
### Ситуации и задачи

- . В модели монополии предполагается, что:
- действует неограниченное число покупателей;
  - продавцы принимают цены как данные;

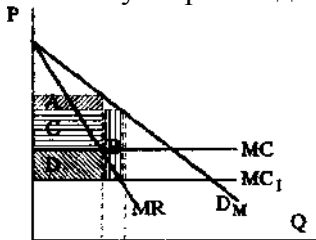
- в) поведение продавцов является стратегическим;  
 г) на рынке действует один покупатель.  
 7. Монополист может агрессивно отвечать на угрозу вторжения в отрасль новых фирм путем:

- а) максимизации собственной прибыли;  
 б) производства как можно более однородного продукта;  
 в) осуществления стратегических инвестиций;  
 г) все, что перечислено верно.

8. Какой из приведенных графиков правильно отражает кривые спроса ( $D_M$ ) на продукцию монополиста и его предельной выручки (MR) при линейной кривой спроса?



9. На графике показана функция спроса ( $D_M$ ) на продукт монополиста. Предельные издержки (MC) постоянны. В результате нововведения, совершенствующего процесс производства, предельные издержки снизились ( $MC_1$ ) и остаются неизменными. На какую величину затрат на данное нововведение (H) готов пойти монополист?



- а)  $H = C + D - A$     б)  $H = B + D - A$     в)  $H = A + C - B$     г)  $H = B + C + D - A$

10. В условиях монополии спрос на продукцию таков, что кривая долгосрочных предельных издержек (LRMC) действующего производства пересекает кривую предельной выручки (MR) в точке, где предельные издержки выше средних долгосрочных издержек (LRAC), не обеспечивая при этом минимизации последних. Какие действия следует предпринять в целях увеличения прибыли?

- а) увеличить выпуск на существующем производстве;  
 б) увеличить цену на продукцию;  
 в) построить завод с выпуском, обеспечивающим минимальные долгосрочные средние издержки;  
 г) построить два завода с выпуском на каждом обеспечивающим минимальные средние краткосрочные издержки.

11. Продавая оборудование по цене 120 тыс. долл. за единицу фирма монополист максимизирует свою прибыль. Если ценовая эластичность спроса при указанной цене равна -1,5, то какую величину при этом составляют предельные издержки (MC) и предельная выручка (MR) в тыс. долл. соответственно?

- а) 40 и 40;    б) 40 и 80;    в) 80 и 80;    г) 80 и 60.

12. Фирма монополист определила, что при существующем спросе на ее продукцию, функция зависимости средней выручки от объема предложения описывается формулой  $AR = 10 - q$ . Если фирма несет средние издержки по производству выраженные функцией  $AC = (16 + q^2)/q$ , то какую прибыль (+) или убыток (-) в млн. руб. получает фирма, оптимизируя выпуск в краткосрочном периоде?

- а) -2,5;    б) -3,5;    в) +2,5;    г) +3,0.

13. Осуществляя производство в условиях монополии, фирма определила функцию общих издержек производства как  $TC = 20 + 2q^2$ , считая оптимальным для себя в рамках долгосрочного периода объем выпуска (Q) равный 2,5 тыс. ед. Реализуя свою продукцию

по цене 13 долл. за единицу, фирма рассчитывает получить экономическую прибыль равную:

- а) 0;                    б) 0,5;                    в) 1,0;                    г) 1.5.

14. Если спрос на продукцию монополиста  $Q_d = 24 - 2p$ , а общие издержки описываются функцией  $TC = 18 + q^2$ , то при каком объеме выпуска и какой величины прибыль будет получена монополистом в случае оптимизации производства?

- а) 8 и 6;                    б) 12 и 4;                    в) 6 и 4;                    г) 4 и 6.

15. Функция спроса на продукцию монополиста имеет вид  $Q_d = 16 - p$ , а функция полных издержек  $TC = 14 + q^2$ . По какой цене монополист будет реализовывать свою продукцию в случае оптимизации выпуска?

- а) 8;                    б) 10;                    в) 12;                    г) 14.

16. Фирма выпускает товар в условиях монополии. Функция спроса на ее товар описывается формулой  $p = 140 - 5q$ , а функция полных издержек  $TC = 80 + 20q$ . При каком объеме выпуска прибыль будет максимальной?

- а) 2;                    б) 8;                    в) 12;                    г) 14.

### Тема 7.

1. В условиях дуополии Курно рыночный спрос задается соотношением  $D(p) = 300 - p$ , а каждая фирма имеет постоянные предельные издержки равные 10. В состоянии равновесия:

- а) каждая фирма будет продавать 145 единиц продукта;  
б) всего будет произведено 290 единиц продукта;  
в) оба ответа, а) и б) являются правильными;  
г) ни один из названных ответов не является правильным.

2. Фирма осуществляет производство сигарет (тыс. пачек в год) и действует в условиях монополистической конкуренции. Функция зависимости предельной выручки фирмы представлена формулой  $MR = 10 - 2q$ , а возрастающая часть кривой долгосрочных предельных издержек формулой  $LRMC = 2q - 2$ . Если минимальное значение долгосрочных средних издержек (LRAC), равно 6, то какой избыток производственной мощности будет иметь фирма?

- а) 0,5 тыс. пачек;                    б) 1 тыс. пачек;                    в) 1,5 тыс. пачек;                    г) 2 тыс. пачек.

Фирма - ценовой лидер, оценив спрос на свою продукцию и оценив функцию предельной выручки  $MRL = 9 - q$ , установила цену за единицу  $PL = 8$ . Если функция зависимости предельных издержек от объема выпуска доминирующей фирмы  $MCL = 1 + q$ , а кривая предложения остальных фирм  $S_p = 2 + 2q$ , то каким при этом будет рыночный спрос?                    а) 5;                    б) 6;                    в) 7;                    г) 8.

3. Совершенно конкурентный рынок с равновесным объемом «отраслевой продукции» 100 тыс. автомобилей в год захватили две фирмы. Каким будет объем выпуска каждой из них в случае получения ими нулевой экономической прибыли, при условии равенства средних и предельных издержек при любом объеме выпуска?

- а) 25 тыс. и 50 тыс.; б) 50 тыс. и 50 тыс.; в) 25 тыс. и 75 тыс.; г) 75 тыс. и 25 тыс.

### Тема 8.

Если при данном объеме выпуска ( $q$ ) средний продукт (AP) переменного фактора достигает своего максимума, то это означает:

- а) что его значения равны значениям предельного продукта (MP);  
б) что значения общего продукта (TP) начинают снижаться;  
в) что значения предельного продукта (MP) становятся отрицательными;  
г) что значения предельного продукта (MP) меньше значений среднего продукта.

10. Действие закона убывающей отдачи означает, что:

- а) с увеличением применяемых факторов производства эффект масштаба снижается;

- б) объем выпуска продукции при отдельных технологиях имеет тенденцию к сокращению;
- в) с увеличением переменного фактора производства средний продукт (AP) этого фактора увеличивается достигая своего максимума, а затем снижается;
- г) с увеличением объема производства значения предельного продукта (MP) становятся отрицательными.

11. Производственная функция фирмы имеет вид:  $Q = L^{0.4}K^{0.4}$ . Если общий объем затрат не должен превышать 30, то при цене труда ( $P_L$ ) равной 4 и капитала ( $P_K$ ) - 5, максимальный выпуск (Q) будет достигнут при комбинации труда и капитала:

- а) (5:2);      б) (4:1);      в) (7,5 Г.);      г) (5/4:1)

12. Если при ставке заработной платы в 20 руб. и цене капитальных затрат равных 50 руб. используется комбинация факторов производства, при которой предельный продукт труда ( $MP_L$ ) равен 5, а предельный продукт капитала ( $MP_K$ ) - 10, то это означает, что в целях повышения эффективности производства фирме следует:

- а) использовать больше труда и меньше капитала;
- б) использовать больше капитала и меньше труда,
- в) повысить цену производимой продукции;
- г) сократить выпуск продукции.

13. Объем выпуска задан производственной функцией  $Q = 3K^{1/3}L^{1/2}$ . Учитывая, что в день затрачивается 8 часов работы машин и 9 часов работы труда, объем выпуска продукции (Q) и средний продукт труда ( $AP_L$ ) составят соответственно:

- а) 24 и 6,      б) 18 и 2,      в) 6 и 24;      г) 18 и 6.

14. Если при условиях задачи 13 затраты капитала (K) уменьшатся на 30%, а затраты труда (L) возрастут на 40%, то объем выпуска:

- а) возрастет на 10%; в) возрастет на 5%, б) останется неизменным; г) снизится на 8%

15. Имеется производственная функция  $Q = 5K^{0.8}L^{0.4}$ . Если затраты капитала (K) возрастут на 5%, а затраты труда (L) уменьшатся на 10%, то объем выпуска;

- а) уменьшится на 5%;
- б) увеличится на 2%;
- в) уменьшится на 2%;
- г) почти не изменится.

.

## Тема 9.

. Предельная норма замены одного ресурса другим равна:

- а) отношению средних производительностей этих ресурсов;
- б) отношению предельных производительностей этих ресурсов;
- в) отношению эластичностей выпусков этих ресурсов;
- г) отношению стоимостей затрачиваемых ресурсов

2. Какие из следующих изменений в составе производственных ресурсов относятся к долгосрочному периоду?

- а) строительство нефтеперерабатывающей установки;
- б) введение на фабрике новой смены;
- в) наем 200 дополнительных рабочих;
- г) увеличение количества удобрений, применяемых на фермерском участке.

3. Фирма, обладающая монопольной властью на рынке продукции, но не являющаяся монополией на рынках факторов производства, будет:

- а) нанимать больше труда, чем конкурентные фирмы, но будет платить более низкую заработную плату;
- б) нанимать меньше труда и платить более низкую заработную плату, по сравнению с конкурентными фирмами;

- в) нанимать больше труда и платить более высокую заработную плату, по сравнению с конкурентными фирмами;
- г) нанимать меньше труда и платить такую же заработную плату, как и конкурентные фирмы.
4. Фирма, являющаяся монополией на рынке труда, но не обладающая монопольной властью на рынке продукции, будет:
- а) нанимать меньше труда и платить более низкую заработную плату, по сравнению с конкурентными фирмами;
- б) нанимать больше труда и платить более высокую заработную плату, по сравнению с конкурентными фирмами;
- в) нанимать меньше труда и платить такую же заработную плату, как и конкурентные фирмы.
- г) нанимать больше труда, чем конкурентные фирмы, но будет платить более низкую заработную плату.
5. Альтернативными издержками проекта являются:
- а) дисконтированные ожидаемые издержки проекта;
- б) ожидаемые издержки альтернативного проекта;
- в) ожидаемый эффект от альтернативного проекта;
- г) ожидаемый эффект от лучшего альтернативного проекта.
6. Эластичность выпуска продукции по затратам ресурса равна:
- а) сумме предельной и средней производительностей ресурса;
- б) произведению предельной и средней производительностей ресурса;
- в) отношению средней производительности ресурса к предельной производительности ресурса;
- г) отношению предельной производительности ресурса к средней производительности ресурса.
7. Выпуск является однородной первой степени функцией затрат труда (L) и капитала (K) каждого фактора равна его предельному продукту (MP). Какое из утверждений верно?
- а) выплаты за труд и капитал равны стоимости выпуска;
- б) средняя производительность (AP) каждого фактора равна его предельной производительности (MP);
- в) предельные продукты труда ( $MP_L$ ) и капитала ( $MP_K$ ) являются линейно однородными функциями затрат труда и капитала;
- г) предельные продукты труда ( $MP_L$ ) и капитала ( $MP_K$ ) не являются однородными функциями затрат труда и капитала.
8. В точке локального рыночного равновесия фирмы (для долгосрочного периода) отношение предельных производительностей ресурсов равно:
- а) отношению средних производительностей ресурсов;
- б) отношению эластичностей выпуска по ресурсам;
- в) отношению цен на товары;
- г) отношению норм замены одного ресурса другим.
9. Для производственной функции  $Q = Ax_1^\alpha x_2^{1-\alpha}$ , где  $x_1, x_2$  - факторы, ( $1 > \alpha > 0$ ) эластичность выпуска по первому фактору равна:
- а) средней производительности этого фактора;
- б) предельной производительности этого фактора;
- в) возрастающей по этому фактору функции;
- г) постоянной величине  $\alpha$

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

1. Предмет и метод микроэкономики.
2. Спрос, величина спроса, факторы спроса.

3. Закон спроса. Прямая и обратная функции спроса.
4. Предложение и величина предложения. Закон предложения.
5. Кривая и функция предложения.
6. Условия равновесия на рынке. Концепция по Л. Вальрасу. А. Маршаллу.
7. Излишки потребителя и производителя.
8. Устойчивость равновесия спроса и предложения. Паутинообразная модель.
9. Излишек потребителя и производителя. Дефицит и излишки. Влияние налогообложения на рыночное равновесие.
10. Эластичность спроса по цене. Точечная эластичность и эластичность на отрезке (дуговая). Перекрестная эластичность. Эластичность спроса по доходу.
11. Эластичность предложения по цене. Практическое применение теории эластичности.
12. Полезность, предельная полезность и ценность. Функция полезности. Закон убывания предельной полезности.
13. Предпосылка о рациональности поведения. Основные постулаты теории поведения потребителя.
14. Кардиналистская полезность и равновесие потребителя. Взвешенная предельная полезность.
15. Ординалистская теория полезности. Предпочтения и их основные свойства.
16. Кривые безразличия: сущность, свойства, особенности для различных типов предпочтений. Закон убывания предельной нормы замещения в потреблении.
17. Бюджетные ограничения по доходу: свойства, значение и изменения. Равновесие потребителя. Кривая "доход-потребление". Кривая "цена-потребление".
18. Эффект дохода и эффект замещения по Хиксу и Слуцкому. Кривые Энгеля.
19. Подходы к объяснению природы фирмы. Природа фирмы как рыночного института.
20. Сущность, функции, виды предпринимательства.
21. Место и функции фирмы в рыночной экономике. Подходы к анализу фирмы. Цели деятельности фирмы.
22. Экономическая безопасность фирмы: сущность, показатели, инструменты обеспечения.
23. Производственная функция. Функция Кобба-Дугласа.
24. Виды производственных функций и отдача от масштаба.
25. Общий, средний и предельный продукты факторов производства.
26. Закон убывающей предельной производительности факторов производства.
27. Изокванты. Предельная норма технологического замещения (MRTS).
28. Равновесие производителя. Изокосты и изокванты. Кривая "путь развития".
29. Понятие издержек производства. Экономические и бухгалтерские издержки. Переменные, постоянные и безвозвратные издержки.
30. Общие, средние и предельные издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах.
31. Прибыль и доход. Общий, средний и предельный доход.
32. Сущность, виды и функции прибыли. Условие максимизации прибыли.
33. Экономическая природа конкуренции. Виды, формы, методы конкуренции.
34. Виды конкурентных преимуществ. Формирование и развитие конкурентных преимуществ.
35. Стратегии в создании конкурентных преимуществ.
36. Признаки рынка совершенной конкуренции. Максимизация прибыли и предложение конкурентной фирмы в условиях совершенной конкуренции.
37. Равновесие монополистически конкурентной фирмы в долгосрочном и краткосрочном периодах. Формы конкурентной борьбы.
38. Концентрация рынка: сущность, показатели.

39. Рыночная власть. Источники монопольной власти. Измерение монопольной власти.
40. Монополия как структура рынка. Общий и предельный доход фирмы монополиста. Равновесие монополиста.
41. Неэффективность и эффективность монополий: динамический аспект. Харбергеровский треугольник и полная социальная цена монополии.
42. Антимонopolное законодательство. Регулирование монополистической деятельности.
43. Признаки олигополии как структуры рынка. Типология моделей олигополии. Взаимозависимость.
44. Кооперированное и некооперированное поведение. Стратегическое поведение фирм на рынке олигополии.
45. Ценовые модели олигополии. Особенности взаимодействия и принятия решения олигополистами.
46. Количественные модели олигополии. Особенности взаимодействия и принятия решения олигополистами.
47. Картель: основные характеристики, условия образования и устойчивости.
48. Рынок труда. Спрос, предложение и цена на рынке труда. Равновесие на рынке труда.
51. Монополия и монополия на рынке труда.
52. Экономическая сущность заработной платы. Виды, функции заработной платы.
53. Спрос, предложение и цена на рынке труда. Эффект замещения. Эффект дохода.
54. Межвременные предпочтения и их виды. Бюджетные ограничения в условиях межвременного выбора.
55. Капитал и процент. Инвестиции.
56. Спрос, предложение и цена на рынке земли.
57. Рента как цена земли. Виды ренты.
58. Аграрные отношения. Рентоориентированное поведение. Аренда. Землевладение и землепользование.
59. Понятие неопределенности и риска. Неопределенность: технологическая, внутренней и внешней среды.
60. Риск и его измерение.
61. Типы отношения к риску. Премия за риск.
62. Методы распределения и уменьшения рисков.
63. Теоремы экономики благосостояния.
64. Модель равновесия Вальраса и модель Хикса-Ханесена.  
Частное и общее экономическое равновесие: взаимосвязь рынков в экономике, эффект обратной связи; система уравнений общего равновесия.
66. Парето-эффективность в обмене. Кривая контрактов в модели Эджуорта.
67. Парето-эффективность в производстве. Кривая производственных контрактов.
68. Права собственности и их структура. Частная, общая (коммунальная) и государственная собственность.
69. Особенности, роль трансакционных издержек в экономике. Их виды и подходы к классификации.
70. «Провалы» рынка. Государственное регулирование рыночной экономики.
71. Асимметрия информации в рыночной экономике.
72. Положительные и отрицательные экстерналии. Субсидии и налоги как инструменты регулирования экстерналий.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55



## **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### **Основная литература**

1. Микроэкономика : учеб. пособие / под ред. Т.А. Селищевой. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 250 с. — (высшее образование: Бакалавриат). — [www.dx.doi.org/10.12737/1440](http://www.dx.doi.org/10.12737/1440). - ISBN 978-5-16-006918-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/943595>

### **Дополнительная литература**

1. Емцов Р.Г., Лукин М.Ю. Микроэкономика: Учебник. 2-е изд. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова. Изд-во «Дело и сервис», 1999. С. 172- 185.
2. Ивашковский С.Н. Микроэкономика. – М., 1998-2013.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. – Экономикс: принципы, проблемы и политика. – М., 2001-2017.
4. Микро – Макроэкономика. Практикум. Под ред. Огибина Ю.А. – СПб., 1999. Гл.
5. Пиндайк Р.С., Рубинфельд Д.Л. Микроэкономика. Пер. с англ. – М., 2020. С. 280-324.
6. Экономика. Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.С. Булатова. – М.: «Юристъ», 2015. С. 228-238.
7. Чеканский А.Н., Фролова Н.Л. Микроэкономика. Промежуточный курс. Учебное пособие. – ИНФРА – М, 2015

## **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;

- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Оценка деятельности персонала»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель: Пурыжова Л.В. , к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента ИЭУиТ БФУ им. И. Канта.**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Оценка деятельности персонала».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Оценка деятельности персонала»

**Цель дисциплины:** формирование навыков оценки деятельности персонала в организации

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1 Понимает базовые основы и место оценки в системе управления персоналом УК-10.2 Формирует критерии оценки для различных категорий персонала УК-10.3 Применяет методы оценки персонала для принятия обоснованных экономических решений в профессиональной деятельности	Знать: теоретические основы и место оценки в системе управления персоналом, методы оценки персонала Уметь: формировать критерии оценки для различных категорий персонала выбирать и использовать средства и методы оценки персонала; обобщать и интерпретировать оценочную информацию Владеть: понятийным аппаратом в области оценки эффективности персонала методами оценки эффективности персонала; методами формирования мотивационного механизма

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Оценка деятельности персонала» представляет собой дисциплину вариативной части блока дисциплин по выбору подготовки студентов.

## 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

## 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Тема 1. Теоретические основы оценки персонала	Оценка как процесс и результат соизмерения объекта с эталоном. Субъект, объект и средства как основные элементы оценки; их структура и взаимосвязь. Оценка персонала как система. Субъекты оценки персонала. Модели субъектов оценки. Персонал как объект оценки. Виды и должностная структура персонала. Профессионально-значимые качества как предмет оценки. Виды и структура качеств. Компетенции персонала как объект оценки: понятие и сферы. Компетенции и компетентность. Средства оценки персонала. Классификация средств оценки. Принципы оценки. Типичные ошибки оценки. Субъективность и субъектность оценки. Способы уменьшения субъективности в оценке. Понятие и виды эталонов. Эталон и критерий. Качества и критерии. Критерии оценки как система. Деятельность как основа формирования критериев. Формальные и неформальные критерии. Подходы к формированию системы критериев оценки. Общие требования к критериям оценки. Валидность, надежность, различительная способность оценки. Индикаторы измерения и оценки критериев. Понятие шкалы оценки. Виды оценочных шкал, их возможности и ограничения. Шкалы наименований. Порядковые шкалы. Шкалы интервалов и шкалы отношений. Абсолютная шкала. Требования к выбору шкал оценки персонала.
2	Тема 2. Методы оценки эффективности персонала	Связь оценки и исследовательской задачи. Особенности построения оценочных программ. Актуальность (необходимость) и цели оценки. Объект, предмет и методы оценки. Методология, методы и методики исследования. Гипотезы в процессе оценки. Виды гипотез. Проверка гипотез. Основные результаты процесса оценки. Выводы и заключения. Особенности описания процесса и результатов оценки. Анализ результатов и рекомендации. Виды собеседования. Методы собеседования: британский, немецкий, американский, китайский. Этапы подготовки и проведения кадрового интервью. Регистрация данных собеседования.

№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
		<p>Технологии собеседования и кадрового интервью. Факторы, влияющие на эффективность проведения оценочного собеседования. Общая характеристика анкетного опроса. Технологии подготовки и обработки анкет в кадровой работе. Понятие бесконтактной оценки. Биографические и графологические методы оценки. Анализ документов в процессе оценки. Основные виды документов. Карьерограмма как оценочная информация. Контент-анализ. Письменная работы как специфический вид документа в процессе оценки. Применение математических методов в процессе бесконтактной оценки. Метод попарного сравнения. Метод шкальных оценок. Контент-анализ. Письменная работа как специфический вид документа в процессе оценки. Методы психодиагностики. Классификации методов психодиагностики (LQT, Б.Г. Ананьева, А. Анастаси). Основные виды психологических тестов. Личностные опросники (тест ММРІ; 16-факторный опросник Кэттела и другие). Проективные методики. Компьютерные тесты, их возможности и ограничения. Создание и использование психологических тестов. Проверка тестов на валидность и надежность. Корреляция и экстраполяция результатов психологического тестирования. Этические нормы психодиагностики. Требования к разработчикам тестов. Требования к пользователям тестов. Наблюдение как метод оценки персонала. Организация наблюдения. Фиксация/регистрация процесса и результатов наблюдения. Наблюдение и наблюдательность. Феномены субъективности наблюдения. Тренинг наблюдательности. Сущность экспертных оценок. Подбор экспертов. Требования к экспертам. Виды методов экспертной оценки. Групповое обсуждение, (фокус-группа), письменный обзор, метод Дельфи как основные экспертные методы оценки. Преимущества экспертных оценок. Недостатки метода. Сущность игровых методов. Игровые упражнения и ситуационное моделирование. Деловые интерактивные игры в процессе оценки, их особенности и возможности применения. Наблюдение и оценка в ходе игрового взаимодействия. Подготовка наблюдателей. Фиксация процесса и результатов игры. Влияние факторов условности на результаты наблюдения. Диагностические игровые комплексы (ДИК). Методика 360 градусов: сущность и модификации метода. Формы применения в оценке деятельности, в оценке личности.</p>
3	Тема 3. Основы управления мотивацией персонала	<p>Структура трудовой мотивации. Мотивация и деятельность. Мотивация действий, системы действий, системы трудовых действий, системы трудового поведения. Роль психологических, социальных, экономических и культурных факторов в формировании структуры индивидуальной трудовой мотивации. Место мотивации трудовой деятельности в системе самосознания субъекта. Сущность и структура мотивационного ядра деятельности. Инструментальные и терминальные ценности и их роль в формировании мотивации трудовой деятельности. Корреляты достижений: экономический и социальный статус, профессиональная карьера, имидж профессионала,</p>



№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
		<p>профессиональная компетентность. Место и роль мотивации трудовой деятельности в мотивационной системе человека. Формирование трудовой мотивации. Направленность как компонент личностной структуры. Социализация как процесс формирования и развития мотивации. Этапы развития мотивации трудовой деятельности. Мотивация трудовой деятельности как элемент и функция управления. Теоретические основы трудовой мотивации персонала. Структура, функции и механизм трудовой мотивации. Оплата труда персонала. Материальное стимулирование труда. Формы и системы заработной платы. Нематериальное стимулирование (КРІ и мотивация персонала)</p>
4	<p>Тема 4. Оценка персонала по ключевым показателям эффективности</p>	<p>Деятельность как процесс. Основные виды деятельности в организации. Способы описания деятельности. Структурированная, формализованная деятельность. Особенности оценки сложной, слабоструктурированной деятельности. Моделирование деятельности как основа оценки. Определение критериев оценки деятельности. Процесс и результаты деятельности. Прямые и косвенные показатели оценки деятельности. Цели и задачи как ключевые моменты оценки деятельности. Оценка количественных показателей. Оценка качества работы. Оценка эффективности деятельности. Грейдинг как способ оценки деятельности. Оценка деятельности в системе МВО и КПЭ. Компетентностный подход в оценке деятельности.</p>

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1. Теоретические основы оценки персонала Оценка как процесс и результат соизмерения объекта с эталоном. Субъект, объект и средства как основные элементы оценки; их структура и взаимосвязь. Оценка персонала как система. Субъекты оценки персонала. Модели субъектов оценки. Персонал как объект оценки. Виды и должностная структура персонала. Профессионально-значимые качества как предмет оценки. Виды и структура качеств. Компетенции персонала как объект оценки: понятие и сферы. Компетенции и компетентность. Средства оценки персонала. Классификация средств оценки. Принципы оценки. Типичные ошибки оценки. Субъективность и субъектность оценки. Способы уменьшения субъективности в оценке. Понятие и виды эталонов. Эталон и критерий. Качества и критерии. Критерии оценки как система. Деятельность как основа формирования критериев. Формальные и неформальные критерии. Подходы к формированию системы критериев оценки. Общие требования к критериям оценки. Валидность, надежность, различительная способность оценки. Индикаторы измерения и оценки критериев. Понятие шкалы оценки. Виды оценочных шкал, их возможности и ограничения. Шкалы наименований. Порядковые шкалы. Шкалы интервалов и шкалы отношений. Абсолютная шкала. Требования к выбору шкал оценки персонала.

Тема 2. Методы оценки эффективности персонала Связь оценки и исследовательской задачи. Особенности построения оценочных программ. Актуальность

(необходимость) и цели оценки. Объект, предмет и методы оценки. Методология, методы и методики исследования. Гипотезы в процессе оценки. Виды гипотез. Проверка гипотез. Основные результаты процесса оценки. Выводы и заключения. Особенности описания процесса и результатов оценки. Анализ результатов и рекомендации. Виды собеседования. Методы собеседования: британский, немецкий, американский, китайский. Этапы подготовки и проведения кадрового интервью. Регистрация данных собеседования. Технологии собеседования и кадрового интервью. Факторы, влияющие на эффективность проведения оценочного собеседования. Общая характеристика анкетного опроса. Технологии подготовки и обработки анкет в кадровой работе. Понятие бесконтактной оценки. Биографические и графологические методы оценки. Анализ документов в процессе оценки. Основные виды документов. Карьерограмма как оценочная информация. Контент-анализ. Письменная работы как специфический вид документа в процессе оценки. Применение математических методов в процессе бесконтактной оценки. Метод попарного сравнения. Метод шкальных оценок. Контент-анализ. Письменная работа как специфический вид документа в процессе оценки. Методы психодиагностики. Классификации методов психодиагностики (LQT, Б.Г. Ананьева, А. Анастаси). Основные виды психологических тестов. Личностные опросники (тест ММРІ; 16-факторный опросник Кэттела и другие). Проективные методики. Компьютерные тесты, их возможности и ограничения. Создание и использование психологических тестов. Проверка тестов на валидность и надежность. Корреляция и экстраполяция результатов психологического тестирования. Этические нормы психодиагностики. Требования к разработчикам тестов. Требования к пользователям тестов. Наблюдение как метод оценки персонала. Организация наблюдения. Фиксация/регистрация процесса и результатов наблюдения. Наблюдение и наблюдательность. Феномены субъективности наблюдения. Тренинг наблюдательности. Сущность экспертных оценок. Подбор экспертов. Требования к экспертам. Виды методов экспертной оценки. Групповое обсуждение, (фокус-группа), письменный обзор, метод Дельфи как основные экспертные методы оценки. Преимущества экспертных оценок. Недостатки метода. Сущность игровых методов. Игровые упражнения и ситуационное моделирование. Деловые интерактивные игры в процессе оценки, их особенности и возможности применения. Наблюдение и оценка в ходе игрового взаимодействия. Подготовка наблюдателей. Фиксация процесса и результатов игры. Влияние факторов условности на результаты наблюдения. Диагностические игровые комплексы (ДИК). Методика 360 градусов: сущность и модификации метода. Формы применения в оценке деятельности, в оценке личности.

Тема 3. Основы управления мотивацией персонала Структура трудовой мотивации. Мотивация и деятельность. Мотивация действий, системы действий, системы трудовых действий, системы трудового поведения. Роль психологических, социальных, экономических и культурных факторов в формировании структуры индивидуальной трудовой мотивации. Место мотивации трудовой деятельности в системе самосознания субъекта. Сущность и структура мотивационного ядра деятельности. Инструментальные и терминальные ценности и их роль в формировании мотивации трудовой деятельности. Корреляты достижений: экономический и социальный статус, профессиональная карьера, имидж профессионала, профессиональная компетентность. Место и роль мотивации трудовой деятельности в мотивационной системе человека. Формирование трудовой мотивации. Направленность как компонент личностной структуры. Социализация как процесс формирования и развития мотивации. Этапы развития мотивации трудовой деятельности. Мотивация трудовой деятельности как элемент и функция управления. Теоретические основы трудовой мотивации персонала. Структура, функции и механизм трудовой мотивации. Оплата труда персонала. Материальное стимулирование труда. Формы и системы заработной платы. Нематериальное стимулирование (KPI и мотивация персонала)

Тема 4. Оценка персонала по ключевым показателям эффективности Деятельность как процесс. Основные виды деятельности в организации. Способы описания деятельности. Структурированная, формализованная деятельность. Особенности оценки сложной, слабоструктурированной деятельности. Моделирование деятельности как основа оценки. Определение критериев оценки деятельности. Процесс и результаты деятельности. Прямые и косвенные показатели оценки деятельности. Цели и задачи как ключевые моменты оценки деятельности. Оценка количественных показателей. Оценка качества работы. Оценка эффективности деятельности. Рейтингование как способ оценки деятельности. Оценка деятельности в системе МВО и КПЭ. Компетентностный подход в оценке деятельности.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1. Теоретические основы оценки персонала Оценка как процесс и результат соизмерения объекта с эталоном. Субъект, объект и средства как основные элементы оценки; их структура и взаимосвязь. Оценка персонала как система. Субъекты оценки персонала. Модели субъектов оценки. Персонал как объект оценки. Виды и должностная структура персонала. Профессионально-значимые качества как предмет оценки. Виды и структура качеств. Компетенции персонала как объект оценки: понятие и сферы. Компетенции и компетентность. Средства оценки персонала. Классификация средств оценки. Принципы оценки. Типичные ошибки оценки. Субъективность и субъектность оценки.

Тема 2. Методы оценки эффективности персонала Связь оценки и исследовательской задачи. Особенности построения оценочных программ. Актуальность (необходимость) и цели оценки. Объект, предмет и методы оценки. Методология, методы и методики исследования. Гипотезы в процессе оценки. Виды гипотез. Проверка гипотез. Основные результаты процесса оценки. Выводы и заключения. Особенности описания процесса и результатов оценки.

Тема 3. Основы управления мотивацией персонала Структура трудовой мотивации. Мотивация и деятельность. Мотивация действий, системы действий, системы трудовых действий, системы трудового поведения. Роль психологических, социальных, экономических и культурных факторов в формировании структуры индивидуальной трудовой мотивации. Место мотивации трудовой деятельности в системе самосознания субъекта. Оплата труда персонала. Материальное стимулирование труда. Формы и системы заработной платы Нематериальное стимулирование (КРП и мотивация персонала)

Тема 4. Оценка персонала по ключевым показателям эффективности Деятельность как процесс. Основные виды деятельности в организации. Способы описания деятельности. Структурированная, формализованная деятельность. Особенности оценки сложной, слабоструктурированной деятельности. Моделирование деятельности как основа оценки. Определение критериев оценки деятельности. Процесс и результаты деятельности. Оценка деятельности в системе МВО и КПЭ. Компетентностный подход в оценке деятельности.

Требования к самостоятельной работе студентов:

*Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку опорных слайдов лекций и учебной литературы, по следующим темам:*

Тема 1. Основные принципы проведения банковских операций

Тема 1. Теоретические основы оценки персонала Компетенции персонала как объект оценки: понятие и сферы. Компетенции и компетентность. Средства оценки персонала. Классификация средств оценки. Принципы оценки. Критерии оценки как система. Деятельность как основа формирования критериев. Формальные и неформальные

критерии. Подходы к формированию системы критериев оценки. Общие требования к критериям оценки.

Тема 2. Методы оценки эффективности персонала      Контент-анализ.

Письменная работы как специфический вид документа в процессе оценки. Применение математических методов в процессе бесконтактной оценки. Метод попарного сравнения. Метод шкальных оценок. Контент-анализ. Письменная работа как специфический вид документа в процессе оценки. Методика 360 градусов: сущность и модификации метода. Формы применения в оценке деятельности, в оценке личности.

Тема 3. Основы управления мотивацией персонала      Место и роль мотивации трудовой деятельности в мотивационной системе человека. Формирование трудовой мотивации. Структура, функции и механизм трудовой мотивации. Оплата труда персонала. Материальное стимулирование труда. Нематериальное стимулирование (КРІ и мотивация персонала)

Тема 4. Оценка персонала по ключевым показателям эффективности      Определение критериев оценки деятельности. Процесс и результаты деятельности. Прямые и косвенные показатели оценки деятельности. Цели и задачи как ключевые моменты оценки деятельности. Оценка количественных показателей. Оценка качества работы. Оценка эффективности деятельности. Грейдирование как способ оценки деятельности. Оценка деятельности в системе МВО и КПЭ. Компетентностный подход в оценке деятельности.

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение кейсов, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по темам курса.*

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций, текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Теоретические основы оценки персонала	УК-10	тестирование
Тема 2. Методы оценки эффективности персонала	УК-10	тестирование
Тема 3. Основы управления мотивацией персонала	УК-10	тестирование задачи
Тема 4. Оценка персонала по ключевым показателям эффективности	УК-10	тестирование задача

**8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля**

**Примеры тестовых заданий**

Текст вопроса	Варианты ответов
Оценка работы персонала - это процесс сбора, анализа и оценки информации о том, как работники выполняют порученную работу, и выяснение того, в какой степени их рабочее поведение, рабочие показатели и индивидуальные характеристики отвечают установленным требованиям	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. верно</li> <li>2. частично верно</li> <li>3. не верно</li> </ol>
Факторы, влияющие на эффективность работы со стороны работника	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. способности</li> <li>2. стиль руководства</li> <li>3. организационная структура</li> </ol>
Требования к системе оценки персонала	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. действенность</li> <li>2. практичность</li> <li>3. прозрачность и понятность для персонала</li> <li>4. все ответы верны</li> </ol>
Цели оценки персонала	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. административная, мотивационная, информационная</li> <li>2. регулирующая, информационная</li> <li>3. экономическая, административная</li> </ol>
Что понимается под традиционной системой аттестации работника	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. процесс оценки эффективности выполнения сотрудником своих должностных обязанностей, осуществляемый непосредственным руководителем</li> <li>2. процесс комплексной оценки эффективности выполнения сотрудником своих должностных обязанностей, осуществляемый специально формируемой комиссией в соответствии с Положением о порядке проведения аттестации работников</li> <li>3. процесс оценки выполнения сотрудником своих должностных обязанностей его коллегами</li> </ol>
К наименее достоверным тестам отбора кандидатов относятся	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. психологические тесты</li> <li>2. проверка знаний</li> <li>3. проверка профессиональных навыков</li> <li>4. графические тесты</li> </ol>

Текст вопроса	Варианты ответов
Исходные данные для оценки персонала это -	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. положение об аттестации кадров, результаты тестирования, личные дела сотрудников</li> <li>2. беседа с персоналом</li> <li>3. личные дела сотрудников</li> </ol>
Сколько групп методов используется при оценке персонала	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 2</li> <li>2. 3</li> <li>3. 4</li> <li>4. 5</li> </ol>
Основными методами мотивации трудовой активности персонала являются	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. демографические, демократические, экологические</li> <li>2. административные, экономические, социально-психологические</li> <li>3. математические, материальные, моральные</li> </ol>
Установление материальных санкций и поощрений персонала относится	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. к социально-психологическим методам управления персоналом</li> <li>2. к экономическим методам управления персоналом</li> <li>3. к административным методам управления персоналом</li> </ol>
Виднейшими представителями школы новых человеческих отношений в управлении персоналом организацией являются	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ф. Гилберт, К. Барт</li> <li>2. В. М. Бехтерев, А. А. Богданов</li> <li>3. А. Маслоу, Д. Макгрегор</li> </ol>
Оценка эффективности деятельности подразделений управления персоналом – это системный процесс, направленный на	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. соизмерение затрат и результатов, связанных с деятельностью кадровых служб</li> <li>2. соотношение результатов деятельности кадровых служб с итогами деятельности организации в целом</li> <li>3. соотношение результатов деятельности кадровых служб с итогами деятельности других подразделений</li> </ol>
Наиболее достоверным методом оценки способностей кандидата выполнять работу, на которую он будет нанят, является	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. психологические тесты</li> <li>2. проверка знаний</li> <li>3. проверка профессиональных навыков</li> <li>4. графический тест</li> </ol>
Оценка эффективности деятельности подразделений управления персоналом - это системный процесс, направленный на	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. соизмерение затрат и результатов, связанных с деятельностью кадровых служб</li> <li>2. соотношение результатов деятельности кадровых служб с итогами деятельности организации в целом</li> <li>3. соотношение результатов деятельности кадровых служб с итогами деятельности других</li> </ol>

Текст вопроса	Варианты ответов
	подразделений

## Примеры типовых задач

### Задача 1

Практическое занятие «**Мотивация сотрудников**».

**Цель практического занятия:** ознакомление с методиками диагностики мотивационной структуры личности; развитие навыков формирования мотивационных инструментов.

#### **Задания:**

1. Построить индивидуальный (личностный) мотивационный профиль.

В концепции, положенной в основу данной методики, делается упор на классификацию мотивов человека, построенной по критериям объекта и предмета удовлетворения потребностей. По объекту направленности мотивы могут быть общественно-значимыми и личными.

Общественно-значимые мотивы направлены на удовлетворение потребностей социумов различных уровней: общества в целом, различных групп (потребителей, предприятия, трудовых коллективов).

Личные мотивы направлены на удовлетворение собственных индивидуальных потребностей человека. Личные мотивы по предмету удовлетворения потребностей подразделяются на 3 основные группы: материальные, социальные, духовные.

#### **Инструкция:**

Этап 1. Продумайте, какими характеристиками должна обладать идеальная, с Вашей точки зрения, работа. Оцените предложенные ниже характеристики с помощью 5-балльной шкалы: 14

- 1 – в моем понятии «идеальная работа» данная характеристика отсутствует;
- 2 – данная характеристика отвечает требованиям «идеальной работы» в малой степени;
- 3 – данная характеристика отвечает требованиям «идеальной работы» в средней степени;
- 4 – данная характеристика отвечает требованиям «идеальной работы» в большой степени (указать не более 10 характеристик);
- 5 – данная характеристика является неперенным условием «идеальной работы»

Характеристика
1. Выполнение работы, нужной людям
2. Удовлетворение интересов потребителей
3. Ощутимый вклад в конечные результаты деятельности предприятия
4. Ощутимый вклад в конечные результаты трудового коллектива
5. Высокая оплата труда
6. Своевременная (без задержек) оплата труда
7. Зависимость оплаты труда от реального трудового вклада
8. Возможность получения социальных льгот (жилья, путевок в санатории, детские сады и т.д.)
9. Хорошие санитарно-гигиенические условия работы (низкий уровень шума, нормальное освещение, температура, чистота)
10. Место работы располагается вблизи дома



11.Эргономически удобное, комфортабельное, рабочее место с высоким уровнем технической оснащённости
12.Удобный график работы
13.Высокий уровень безопасности труда
14.Гарантированная занятость на перспективу
15.Хорошие взаимоотношения с руководством
16.Хорошие взаимоотношения с коллегами по работе
17.Завоевание уважения и признания окружающих
18.Высокий статус и престиж должности
19.Наличие подчиненных
20.Перспективы должностного роста
21.Интересная работа
22.Возможность повышения уровня профессионального мастерства
23.Возможность расширения интеллектуального кругозора
24.Независимость и свобода действий при выполнении должностных обязанностей
25.Возможность применения творческого подхода к решению поставленных задач

**Задача 2** по группировке факторов оказывающие влияние на эффективность работы персонала, можно разделить на две большие категории. Выберите в качестве объекта исследование персонала любой организации и заполните таблицу.

Со стороны работника	Со стороны организации

### **Задача 3 . «Аттестация персонала»**

Время: 1 -1,5 часа.

Группа делится на команды по 4 человека.

Упражнение состоит в проведении аттестационного интервью между двумя членами команды, принимающих на себя роли руководителя и подчиненного. Два другие члена выступают в качестве наблюдателей. Затем члены команды меняются ролями, так что каждый человек имеет возможность выступить в каждой роли.

ШАГ 1. Решите, кто будет оценивать, а кто оцениваться. 4 круга, чтобы каждый оцениваемый побывал в каждой роли.

ШАГ 2. Каждому участнику дается 10 минут на подготовку оценочного собеседования. Используйте следующие вопросы, которые помогут вам войти в роль руководителя:

1. Какой вклад внес работник в работу предприятия или в работу группы?
2. Какой вклад внес работник в общую атмосферу в группе?
3. Были ли какие-то смягчающие обстоятельства, которые оправдывали низкую эффективность его работы?
4. Как вы можете помочь ему улучшить свою работу? Что вы можете предложить, чтобы лучше использовать способности работника?
5. Сильные и слабые стороны работника.
6. Выберите по меньшей мере 1 сильную и одну слабую сторону работника и обсудите их в ходе оценочного собеседования. Покажите, что произойдет, если работник избавится от недостатков.

ШАГ 3. Прочитайте «Руководство по проведению оценочного собеседования».

ШАГ 4. «Руководители» проводят 5-минутное оценочное собеседование, а наблюдатели в это время заполняют «Рабочую форму для наблюдателя».

ШАГ 5. После завершения собеседования «руководитель» и наблюдатели обсуждают, как оно прошло и что можно было бы улучшить или сделать иначе.

ШАГ 6. Проведение собеседования в других парах и их обсуждение.

ШАГ 7. Обсуждение всей группой:

а) Что вы узнали об оценочном собеседовании?

б) Чему вы научились из данного упражнения?

*Руководство по проведению оценочного собеседования*

До начала собеседования:

1. Назначьте дату и время проведения собеседования, чтобы у работника было достаточно времени для подготовки.

2. Попросите работника подготовить отчет о работе и дайте ему схему написания отчета.

3. Не откладывайте собеседование и не опаздывайте на него. Работники воспринимают такие действия как отсутствие интереса к ним и к процессу аттестации. Если вы хотите получить пользу, подходите к этому делу серьезно.

4. Найдите место, где вам никто не будет мешать.

5. Выделите достаточно времени для проведения обсуждения.

6. Соберите всю информацию и подберите все материалы, имеющие отношение к работе исполнителя.

7. Примите решение, что вы будете обсуждать в процессе собеседования.

Во время собеседования

1. Информировать работника о формате (порядке) и цели оценочного собеседования:

а) выясните мнение работника относительно его работы, имеющихся проблем, мотивации, карьерных целей;

б) дайте вашу оценку работы исполнителя;

с) обсудите все проблемы, с которыми столкнулся исполнитель;

д) составьте план работы на следующий аттестационный период.

2. Попросите работника представить его отчет о проделанной работе (с оценкой своих сильных сторон и имеющихся недостатков).

3. Выскажите свое мнение по поводу отчета работника. Сначала скажите ему о тех моментах, с которыми вы согласны, а затем - о тех моментах, с которыми вы не согласны. Затем дайте обратную связь по результатам работы. При этом:

а) давайте поддержку, когда вы выступаете с критикой;

б) избегайте защитной позиции (оправданий);

с) привлекайте работника к активной работе.

4. Спросите, были ли какие-то обстоятельства или проблемы, которые мешали работе исполнителя.

5. Решение этих проблем с работником; выяснение, что можно сделать, чтобы улучшить его работу.

6. Определение целей и разработка плана на последующий период.

7. Обсуждение долгосрочных карьерных целей и определения того, какое обучение и какая практика необходимы для их достижения.

8. После собеседования заполните аттестационную форму и ознакомьте с ней работника.

*Рабочая форма для наблюдателя*

1. Объяснил ли руководитель цель аттестационного интервью?

2. Дал ли руководитель работнику достаточно времени, чтобы он подготовил отчет?

3. Хорошо ли руководитель давал обратную связь?
4. Использовал ли руководитель приемы активного слушания или он больше говорил?
5. Смог ли руководитель создать климат, когда работнику не было необходимости защищаться или оправдываться?
6. Не приходилось ли руководителю оправдываться перед работником?
7. Придерживался ли руководитель подхода, ориентированного на решение проблем, или он больше давал советы и указания работнику?
8. Ставил ли руководитель вместе с работником конкретные цели на будущее?
9. Другие комментарии

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Система оценки персонала.
2. Основные элементы оценки персонала
3. Критерии и шкалы оценки.
4. Персонал организации как объект оценки
5. Как используется механизм управления компетенциями для улучшения мотивационной работы в компании.
6. Классификация потребностей, иерархическая система потребностей.
7. Что изучают содержательные теории мотивации и почему они так названы.
8. Способы формирования критериев оценки
9. Оценка деятельности персонала.
10. Общие требования к оценке персонала (валидность, надежность, различительная способность).
11. Оценка потенциальных и актуальных способностей.
12. Мотивация персонала на этапах трудовой карьеры.
13. Механизм мотивации трудовой деятельности персонала.
14. Какие существуют режимы мотивационного подкрепления и какова эффективность их применения.
15. Что такое негативная мотивация и когда ее следует применять.
16. Как цель влияет на мотивацию персонала.
17. Что влияет на целеполагание личности.
18. Опишите систему «Управления по целям». В чем ее мотивационное значение.
19. Методы оценки персонала.
20. Анализ деятельности как основа оценки персонала.
21. Наблюдение как метод измерения и оценки персонала.
22. Кадровое интервью и собеседование как методы оценки персонала.
23. Использование технических средств в оценке персонала.
24. Бесконтактные методы оценки персонала
25. Экспертные методы оценки персонала
26. Способы представления результатов оценки.
27. Использование математических методов в оценке персонала
28. Анализ документов как средство оценки персонала
29. Нормативные и этические требования к оценке личности.
30. Аттестация как организационно-правовое средство оценки.
31. Центр оценки как перспективная технология оценки.
32. Оценка в системе работы с кадровым резервом
33. Что такое мотивация персонала и для чего она используется в компании

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

#### 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

##### Основная литература

1. Беликова, И. П. Оценка и контроллинг персонала : учеб. пособие (краткий курс лекций) / И. П. Беликова. - Ставрополь : СтГАУ, 2014. - 68 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/514552>

### **Дополнительная литература**

1. Оценка персонала методом ассесмент-центра. Лучшие HR-стратегии Барышникова Е.И. Издательство Издательство "Манн, Иванов и Фербер" ISBN 978-5-91657-793-8 Год 2013 <https://e.lanbook.com>
2. Эффективность руководителя в управлении персоналом организации Кузнецова Е. С., Лощакова А. Б. Издательство Мурманский государственный технический университет ISBN 978-5-86185-862-5 Год 2015 <https://e.lanbook.com>

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- MS Excel.

### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт образования

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Модуль педагогический»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

## Лист согласования

**Составители:** Несына С.В, к.психол.н., доцент Института образования, Рогатюк Г.Ф., старший преподаватель Института образования.

Рабочая программа утверждена на заседании научно-методического совета Института образования  
Протокол № 3 от «17» января 2022 г.

Председатель научно-методического  
совета Института образования.  
к.пед.н., заместитель директора  
Института образования по  
образовательной деятельности

Т.А. Кузнецова

Ведущий менеджер ОПОП ВО

Г.Ф. Рогатюк



## Содержание

1. Наименование дисциплины «Модуль педагогический».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Модуль педагогический».

Цель дисциплины: создание условий для формирования базовых педагогических компетенций студентов непедагогических направлений подготовки, формирование понимания значимости профессии педагога для реализации профессиональных и личностных устремлений; обучение основам ведения педагогической деятельности, умениям проектировать современное образовательное пространство с учетом современных образовательных технологий в своей предметной области, основам педагогической рефлексии.

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

Код компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	Результаты обучения по дисциплине
УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1. Оценивает личные ресурсы по достижению целей саморазвития и управления своим временем на основе принципов образования в течение всей жизни. УК-6.2. Критически оценивает эффективность использования времени и других ресурсов при реализации траектории саморазвития	<b>Знать:</b> - принципы профессиональной этики; - роль педагогической деятельности в обществе; - социальные, возрастные, психофизические и индивидуальные особенности обучающихся; - современные методы и технологии обучения. <b>Уметь:</b> - выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития; - применять современные методы и технологии обучения в педагогической деятельности; - быстро находить, анализировать и синтезировать необходимую информацию в различных областях знаний; - осуществлять рефлексия своей педагогической деятельности в реальных условиях современной школы. <b>Владеть:</b> - навыками тайм-менеджмента и построения траектории саморазвития; - способностью анализировать, адаптировать и применять опыт ведущих педагогов-практиков Калининградской области; - навыками рефлексии своей педагогической деятельности

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Модуль педагогический» представляет собой дисциплину по выбору части блока дисциплин подготовки студентов, формируемой участниками образовательных отношений.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Психолого-педагогический	Введение в педагогическую профессию. Психолого-педагогическое взаимодействие участников образовательного процесса. Инклюзивное образование в современном мире. Преподавание и воспитательная работа
2	Предметный	Современные аспекты преподавания учебного предмета с практикумом. Методика предметного обучения с практикумом на базе школ г. Калининграда. Педагогическая

		дискуссионная площадка (образовательное событие)
--	--	---

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1: Введение в педагогическую профессию.

Понятие «педагогика». Этапы развития педагогической науки. Предмет и объект педагогики. Функции педагогической науки. Задачи педагогики. Научные методы педагогики.

Тема 2: Психолого-педагогическое взаимодействие участников образовательного процесса.

Понятие психолого-педагогического сопровождения. Специфика психолого-педагогического взаимодействия. Стили психолого-педагогического взаимодействия. Демократический стиль взаимодействия с классом. Нормативная регуляция поведения школьников. Стратегии поддержки позитивного климата в классе. Стратегии кратковременного контроля и пресечения нежелательного поведения учеников в классе. Стратегии разрешения проблем

Тема 3: Инклюзивное образование в современном мире.

Сущность инклюзивного образования в современном образовательном пространстве. История становления и развития специального и инклюзивного образования. Модели реализации инклюзивного образования в современном мире. Нормативно-правовые основы инклюзивного образования. Понятие и структура специальных образовательных условий. Требования ФГОС общего образования к психолого-педагогическим условиям реализации основной образовательной программы.

Тема 4: Преподавание и воспитательная работа.

Понятие воспитания. Его цели, факторы. Цели воспитания, факторы. Основные виды воспитательной деятельности. Содержание воспитания. Воспитание как общественное явление. Нормативно-правовые основы воспитательной деятельности в школе.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1: Современные аспекты преподавания учебного предмета с практикумом.

*Вопросы для обсуждения:*

Сайты, которые помогут разработать методические материалы к уроку по учебному предмету. Содержание интернет-ресурсов учителей. Содержание компонент, ФГОС ООО необходимых для проектирования образовательной программы. Учебный план (образовательной программы) образовательной организации. Выбор системы средств обучения.

Тема 2: Методика предметного обучения с практикумом на базе школ г. Калининграда.

*Вопросы для обсуждения:*

Современные методы и технологии обучения и диагностики в организации урочной и внеурочной деятельности в школе. Способы реализации основных тенденций и целей образовательной деятельности на современном этапе развития. Способы осуществления педагогического сопровождения социализации и профессионального самоопределения

обучающихся. Способы организации продуктивного взаимодействия со всеми участниками образовательных отношений.

### Тема 3: Педагогическая дискуссионная площадка (образовательное событие)

*Вопросы для обсуждения:*

1. Как вы совершенствовали свое педагогическое мастерство?
2. Какими педагогическими технологиями вы овладели?
3. Реализовали ли вы в своем опыте современные подходы к педагогическому процессу и какие?
4. Проанализируйте собственный опыт работы с учащимися (или их родителями) и обобщите его.
5. Развили ли вы у себя профессионально значимые свойства и качества индивидуальности и личности. Какие?

### Требования к самостоятельной работе студентов

Самостоятельная работа студентов организуется с целью формирования компетенций (УК-6). Самостоятельная работа осуществляется в виде: изучения литературы; эмпирических данных по публикациям и из практики работы педагога; работы с лекционным материалом; самостоятельного изучения отдельных тем дисциплины; поиска и обзора литературы и электронных источников; чтения и изучения учебника и учебных пособий; подготовки эссе; составления структурно-логических схем; подготовки групповых или индивидуальных проектов и мультимедийных презентаций к ним.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
<p>Введение в педагогическую профессию.</p> <p>Психолого-педагогическое взаимодействие участников образовательного процесса.</p> <p>Инклюзивное образование в современном мире.</p> <p>Преподавание и воспитательная работа.</p> <p>Современные аспекты преподавания учебного предмета с практикумом.</p>	<p>УК-6.1. Оценивает личностные ресурсы по достижению целей саморазвития и управления своим временем на основе принципов образования в течение всей жизни.</p> <p>УК-6.2. Критически оценивает эффективность использования времени и других ресурсов при</p>	<p>Дискуссия, выполнение кейсов, составление плана-конспекта урока, презентация проекта</p>

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Методика предметного обучения с практикумом на базе школ г. Калининграда. Педагогическая дискуссионная площадка (образовательное событие)	реализации траектории саморазвития	

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности процессе текущего контроля

*Дискуссия, выполнение кейсов, составление плана-конспекта урока, презентация проекта:*

### К теме «Введение в педагогическую профессию»

Цель: определить понятие педагогики как науки, ее основные функции и задачи.

Вопросы для обсуждения:

1. Педагогика как наука, объект и предмет.
2. История развития педагогики
3. Основные функции и задачи педагогики.
4. Взаимосвязь педагогики с другими науками.

Задание:

Дать определения понятиям: педагогика, образование, обучение, дидактика, гармоническое развитие, воспитание, воспитательная система, педагогическая деятельность, педагогическая теория, практика.

### К теме «Психолого-педагогическое взаимодействие субъектов образовательного процесса»

Цель: уметь анализировать психолого-педагогическое взаимодействие с точки зрения целесообразности используемых педагогом стратегий и тактик.

*Дискуссия* проходит в групповой форме. Студенты делятся на группы, обсуждают ситуации из своей школьной жизни и выбирают одну из них для последующего анализа. Далее результаты работы групп представляются всем участникам.

Вопросы для обсуждения:

- 1) Насколько типичной является описанная ситуация?
- 2) Какой тип стратегий использовал педагог во взаимодействии с классом (с учеником / учениками)?
- 3) На какую перспективу (краткосрочную или долгосрочную) ориентированы эти стратегии? Докажите.
- 4) Поставьте себя на место участников. Что они чувствовали, о чем думали, к чему стремились, каковы были их мотивы?

Как бы вы поступили в этой ситуации?

Задание:

1. Что делать, если ребенок нарушает правило? Продемонстрируйте алгоритм действий взрослого
2. Продемонстрируйте технику рефлексивного слушания: выяснение
3. Продемонстрируйте технику рефлексивного слушания: перефразирование
4. Продемонстрируйте технику рефлексивного слушания: отражение чувств

### К теме «Инклюзивное образование в современном мире»

Цель: ввести основные понятия инклюзивного образования, изучить нормативно-правовые и этические основы инклюзивного образования.

Вопросы для обсуждения:

1. Модели обучения детей с ограниченными возможностями здоровья: сегрегация, интеграция, инклюзия.
2. Сопоставление интеграции и инклюзии.
3. Основные понятия и категории инклюзивного образования.
4. Этические основы инклюзивного образования
5. Нормативно-правовые основы инклюзивного образования в Российской Федерации
6. ФГОС НОО обучающихся с ограниченными возможностями здоровья.
7. Профессиональная готовность педагогов к инклюзивному образованию.

Задания:

Решите следующие *психологические задачи* (определить тип нарушенного развития)

1. У Дэниэла одна любимая игрушка и десятки других, которые для него будто и не существуют. Единственная обожаемая моим сыном игрушка – деревянный Паровозик Томас, с физиономией в виде часов с черным ободком и трубой, здорово смахивающей на шляпу. Паровозик должен следовать за Дэниэлом повсюду, находясь либо у него во рту, либо в руке. Ни в коем случае не в руке Эмили и уж конечно не в раковине, под струей воды. Никакие мои уговоры и обещания вымыть игрушку за минутку – меньше чем за минутку – на Дэниэла не действовали: он барабанил кулачками по моим бедрам и верещал как мартышка, горестно округлив рот. Я протянула руку, чтобы погладить Дэниэла по спине, он меня отпихнул. Он не позволял ни прикоснуться к себе, ни обнять, а сам все плакал, словно его кто-то чудовищно колотит, словно его пчела ужалила или какая другая беда приключилась, еще страшнее. Дети *так* не делают. Оттолкнувшись головой от моей лодыжки, Дэниэл возил лбом по полу, потом дополз до стены и изо всех своих силенок тыкался головой в угол комнаты.

Дэниэл с каждым днем плакал все больше и больше, по любым, самым странным и необъяснимым поводам. И я представления не имела – почему.

Я отошла взглянуть на Дэниэла – и поняла, что его нигде нет. Кошмарная девичья поп-группа завывала в самое ухо, не желая умолкнуть. Я не только *слышала* этих девиц, но и *видела*, как они танцуют на сцене. В моей голове полным ходом шло светозвуковое шоу. Тщетно я затыкала уши пальцами и, прикрыв глаза ладонями, волчком вертелась на месте. Точь-в-точь как Дэниэл, когда сильно расстроен.

– Дэниэл!!!

Тишина в ответ. Дэниэл никогда не отзывается (отрывок из книги Марти Леймбаха «Дэниэл молчит»).

*Ответ: РАС*

2. Мать Гренуя родила его под столом рыбной лавки, среди рыбных голов. Мать обвиняют в детоубийстве и казнят, а новорождённого полиция отдаёт некой кормилице. Женщина отказывается ухаживать за ребёнком, потому, что, по её словам, он «не пахнет как другие дети» и одержим дьяволом. Затем его отдают в приют мадам Гайяр. Здесь Гренуй живёт до восьми лет, дети сторонятся его, к тому же он некрасив. Никто не подозревает о том, что он обладает острым обонянием. Единственная радость для него — это изучение новых запахов. *Однажды* на улице он чувствует приятный аромат, он его манит. Источником аромата оказывается юная девушка. Гренуй опьянён её ароматом, душит девушку, наслаждаясь её запахом, а затем скрывается незамеченным. Его не мучает совесть, он находится под властью аромата.

Гренуй попадает в пещеру и живёт там несколько лет. Он понимает, что сам не пахнет и хочет изобрести духи, чтобы люди перестали сторониться его и приняли за обычного человека. В городе начинается волна странных убийств, жертвами становятся



юные девушки. Это Гренуй собирает запахи, обривая своих жертв и обмазывая их жиром (отрывок из книги Зюскинд Патрик «Парфюмер. История одного убийцы»).

*Ответ: психопатия*

**3.** Он знал, что быть матерью такого мальчика, как он, это не то что быть матерью обыкновенного мальчика. Руки и ноги обыкновенных ребят слушаются их всегда, а Джона его руки и ноги слушаются только иногда. И когда мама из-за этого расстраивается, Джону обычно становится хуже. Он начинает спотыкаться, ронять вещи, заикаться, и иногда ему приходится отчаянно колотить себя кулаками по бокам, чтобы выговорить слово.

Пора бы им догадаться, что он целый мальчик, но связанный по рукам и ногам. Что он — молодой лев в цепях, орел с подрезанными крыльями. Что это они заточили его тело в тюрьму (отрывок из книги Саутолл Айвен «Пусть шарик летит»).

*Ответ: ДЦП*

**4.** Наконец малышка закричала, и тогда он перевернул ее и взглянул в крошечное лицо.

Нежную кожу покрывал сметанный узор родовой смазки, тельце скользило от околоплодных вод и остатков крови. У нее были мутные голубые глазки и угольно-черные волосы, однако всего этого он почти не заметил, потому что видел совсем другое. Безошибочные признаки: вздернутые, словно от смеха, наружные уголки глаз, эпикантус век, приплюснутый нос. «Классический случай, — всплыли в мозгу слова профессора, произнесенные много лет назад, когда они осматривали точно такого же ребенка. — Монголоидные черты. Вам известно, что это значит?» Тогда он послушно перечислил симптомы, заученные по книге: пониженный мышечный тонус, замедленный рост и умственное развитие, возможные болезни сердца, ранняя смерть. Профессор кивнул и приложил стетоскоп к гладкой голой груди новорожденного. «Несчастный малыш. Родителям только и остается, что менять подгузники. А лучше пожалеть себя и отдать бедняжку в интернат» (отрывок из книги Эдвардс Ким «Дочь хранителя тайны»).

*Ответ: синдром Дауна*

**5.** Дома Сингер без устали разговаривал с Антонапулосом. Руки его вычерчивали слова быстрыми жестами, а лицо при этом было крайне оживленное, и зеленовато-серые глаза ярко блестели. Своими худыми, сильными руками он рассказывал Антонапулосу обо всем, что случилось за день. Антонапулос сидел, лениво развалившись, и смотрел на Сингера. Если он и шевелил руками, а это бывало редко, то только для того, чтобы сказать, что ему хочется есть, спать или выпить. Эти свои три желания он выражал одними и теми же неопределенными неуклюжими движениями (отрывок из книги Карсон Маккалерс «Сердце — одинокий охотник»).

*Ответ: глухота*

**6.** Я не люблю, когда люди на меня кричат. Я от этого пугаюсь, потому что они могут ударить меня или ко мне притронуться. И я не знал, что мне делать дальше.

Потом миссис Ширз снова принялась кричать. Я закрыл уши руками, зажмурил глаза и стал клониться вперед, пока не согнулся так, что лоб коснулся травы. Трава была холодной и влажной. И мне сразу сделалось лучше.

Полицейский мужчина сказал:

— Ну? Что тут приключилось?...

Я отвернулся от него и снова упал лицом в траву. А потом издал звук, который отец называет стенаниями. Этот звук у меня вырывается, когда из внешнего мира приходит слишком много информации разом. Так бывает, например, когда я огорчаюсь. Тогда я подхожу к радиоприемнику и ставлю его на промежуточный канал между двумя станциями. Из него начинает вырываться шипение, которое называется. Если сильно отвернуть

громкость, то, кроме него, ничего не слышно. И когда я его слушаю, я чувствую себя в безопасности... (отрывок из книги Марк Хэддон «Загадочное ночное убийство собаки»).

*Ответ: РАС*

#### К теме «Преподавание и воспитательная работа»

Цель: обозначить важность организации воспитательной работы, определить ее особенности, основные формы и методы.

#### **Вопросы для обсуждения:**

1. Профессиональная компетентность педагога.
2. Общие характеристики понятий «преподавание» и «воспитательная работа» и их отличия.
3. Формы и методы воспитательной работы.
4. Критерии эффективности воспитательной работы.

Задание:

- составить краткую программу воспитательной работы для 5 класса.

#### К теме «Современные аспекты преподавания учебного предмета с практикумом»

##### *Представление практических заданий*

**Цель** сформировать представления по проектированию контекста педагогической деятельности.

**Задание 1.** Ниже приведены три определения понятия «образовательная система». Как будут различаться стратегии проектирования в зависимости от выбора того или иного определения? Что будет приоритетно являться предметом преобразования в каждом из вариантов?

Образовательная система — это совокупность образовательных программ, удовлетворяющих запросы определенных групп населения на данной территории и обеспечивающих стабильность результатов образовательной деятельности (О. Е. Лебедев).

Образовательная система — это специально выстраиваемая силами общества и государства в соответствии с историческим и социокультурным контекстом система сохранения, воспроизводства и развития Человеческого Качества.

Образовательная система — это специально организованная система, предназначенная включить человека в культуру (прошлую, настоящую, будущую), придать эволюции культуры безопасный ход, т. е. выработать, сформировать определенную готовность к действию, развернуть, наладить механизмы ориентации, адаптации, побуждения, коммуникации, продуцирования ценностей в той или иной области (В. Е. Радионов).

**Задание 2.** На основе анализа образовательных ресурсов Интернет составить перечень сайтов, которые помогут разработать методические материалы к уроку по учебному предмету.

**Задание 3.** Проанализируйте ФГОС ООО и определите содержание компонент, необходимых для проектирования образовательной программы.

**Задание 4.** Разработайте памятку составителю учебного плана (образовательной программы) образовательного учреждения.

**Задание 5.** Разработайте схему представления результатов выбора системы средств обучения.

**Задание 6.** Вы собираетесь готовить учебный материал для обучения определенному учебному действию. Составьте не менее трех «хорошо определенных» целей обучения для описания результатов, которых должны достичь обучающиеся с помощью Вашей программы.

**Задание 7.** Вы собираетесь готовить учебный материал по определенной теме. Составьте не менее трех «хорошо определенных» целей обучения для описания результатов, которых должны достичь обучающиеся с помощью Вашей программы.

К теме «Методика предметного обучения с практикумом на базе школ г. Калининграда»

*Составление плана-конспекта урока*

**Задание:** Разработать план-конспект урока учебного предмета, соответствующего направлению подготовки студента, по следующему шаблону:

### ПЛАН-КОНСПЕКТ УРОКА

Предмет \_\_\_\_\_

Урок № \_\_\_\_\_

Тема урока: \_\_\_\_\_

Тип урока: **Урок «открытия» нового знания**

**Деятельностная цель:** формирование способности обучающихся к новому способу действия.

**Образовательная цель:** расширение понятийной базы за счёт включения в неё новых элементов.

**Формирование УУД:**

**Личностные действия:** (самоопределение, смыслообразование, нравственно-этическая ориентация)

**Регулятивные действия:** (целеполагание, планирование, прогнозирование, контроль, коррекция, оценка, саморегуляция)

**Познавательные действия:** (общеучебные, логические, постановка и решение проблемы)

**Коммуникативные действия:** (планирование учебного сотрудничества, постановка вопросов, разрешение конфликтов, управление поведением партнера, умение с достаточной точностью и полнотой выразить свои мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации)

Этап урока	Действия учителя	Деятельность обучающихся	УУД
1. Организационный момент (1-2 минуты)			
2. Актуализация знаний (4-5 минут)			
3. Постановка учебной задачи (4-5 минут)			
4. «Открытие нового знания» (построение проекта выхода из затруднения) (7-8 минут)			
5. Первичное закрепление (4-5 минут)			

6. Самостоятельная работа с проверкой по эталону. Самоанализ и самоконтроль (4-5 минут)			
7. Включение нового знания в систему знаний и повторение (7-8 минут)			
8. Рефлексия деятельности			
9. (Итог урока 2-3 минуты)			

К теме «Педагогическая дискуссионная площадка (образовательное событие)».

**Цель:** способствовать саморефлексии студентов в педагогической деятельности.

**Вопросы для обсуждения:**

1. Как вы совершенствовали свое педагогическое мастерство?
2. Какими педагогическими технологиями вы овладели?
3. Реализовали ли вы в своем опыте современные подходы к педагогическому процессу и какие?
4. Проанализируйте собственный опыт работы с учащимися (или их родителями) и обобщите его.
5. Развили ли вы у себя профессионально значимые свойства и качества индивидуальности и личности. Какие?

**Задание:** Заполнить таблицу:

Цели профессиональной деятельности	Результат (что сделано, конкретные достижения)
Совершенствовать свое педагогическое мастерство	
Овладеть конкретной педагогической технологией	
Добиться высоких результатов в обучении	
Реализовать в своем опыте современные подходы к педагогическому процессу	
Добиться признания своих коллег	
Проанализировать собственный опыт работы с учащимися (или их родителями) и обобщить его	
Развивать у себя профессионально значимые свойства и качества индивидуальности и личности.	

*Презентация проектов (групповых/индивидуальных)*

Продукт коллективной работы студентов на практическом занятии. Тематика работ выдается на занятии, выбор темы осуществляется студентом (группой) самостоятельно. Подготовка осуществляется во внеаудиторное время. Задания оцениваются непосредственно на занятии.

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

1. Определение понятия «педагогика».
2. Этапы развития педагогической науки.
3. Предмет и объект педагогики.
4. Функции педагогической науки.
5. Задачи педагогики.
6. Научные методы педагогики.
7. Сущность инклюзивного образования в современном образовательном пространстве.
8. История становления и развития специального и инклюзивного образования.
9. Модели реализации инклюзивного образования в современном мире.
10. Нормативно-правовые основы инклюзивного образования.
11. Понятие и структура специальных образовательных условий.
12. Требования ФГОС общего образования к психолого-педагогическим условиям реализации основной образовательной программы.
13. Понятие воспитания. Его цели, факторы.
14. Цели воспитания, факторы.
15. Основные виды воспитательной деятельности.
16. Содержание воспитания
17. Воспитание как общественное явление
18. Нормативно-правовые основы воспитательной деятельности в школе.
19. Понятие психолого-педагогического сопровождения.
20. Специфика психолого-педагогического взаимодействия.
21. Стили психолого-педагогического взаимодействия.
22. Демократический стиль взаимодействия с классом.
23. Нормативная регуляция поведения школьников.
24. Стратегии поддержки позитивного климата в классе.
25. Стратегии кратковременного контроля и пресечения нежелательного поведения учеников в классе
26. Стратегии разрешения проблем.
27. Понятие основная образовательная программа.
28. Понятие о федеральном государственном образовательном стандарте общего образования.
29. Концептуальные положения закона «Об образовании в РФ».

#### Примерные темы проектов:

1. Применение средств ИКТ в учебной деятельности на примере цифровых образовательных ресурсов.
2. Исторический театр в школе.
3. Создание моделей биологических объектов как способ получения метапредметных знаний. «Макет внутренних органов человека».
4. Практическое применение Математики через реальные задачи.
5. Повышения качества проведения дистанционных занятий.
6. Физика в нашей жизни.
7. Использование социальных сетей в образовательном процессе на примере сети «Вконтакте».
8. Применение нестандартных форм и методов на уроках информатики.
9. Конструктор ДНК.
10. Мейоз «Шпаргалка - Демонстратор».
11. Модель животной клетки.

12. Палеонтология в Калининградской области.
13. Демонстрационный материал в кабинете биологии.
14. Методика обучения истории: трудные вопросы истории России.
15. Анализ концепции преподавания учебного предмета «История».
16. Что важнее для урока – технология или творчество учителя? Какой урок ценнее, полноценнее, современнее – построенный по сценарию или урок-экспромт?
17. Общие черты и особенности стандартов (нормативных документов) исторического образования в РФ и зарубежных странах.
18. Судьба письменных работ в изучении истории.
19. Игра как способ интенсификации учебного процесса на уроках английского языка.
20. Использование MSAccess при обучении информатике.
21. Использование программы Flowgorithm на уроке информатики для изучения блок-схем учениками.
22. Психологическое здоровье детей (проблемы троллинга, буллинга, безопасности в Интернете) 5-7 классы.
23. Профориентация 7-8 классы: «Твой выбор».
24. Стресс перед экзаменами 9 и 11 классы.
25. Школьная успешность.
26. Советы учеников учителям.
27. Я в школе (что меня устраивает, что не устраивает в моей школе).
28. Высокоэффективный класс. Творчество и технологии в процессе обучения.
29. Проблемы подготовки студентов к преподаванию обществознания на основе организации деятельности обучающихся.
30. Методы преподавания обществознания в 70-80 годах 20 века.
31. Внеурочная деятельность в школе.
32. Периодическая система химических элементов.
33. Введение в органическую химию.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать,	хорошо		71-85

	широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения			
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

### **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

#### **Основная литература**

1. Болотова, А. К. Психология развития и возрастная психология: учебник для вузов (Стандарт третьего поколения) / А. К. Болотова, О. Н. Молчанова. — Санкт-Петербург: Питер, 2021. — 512 с. — (Серия «Учебник для вузов»). Имеются экземпляры в отделах ЭБС «Znanium» (1)
2. Педагогика инклюзивного образования: учебник / Т.Г. Богданова, А.А. Гусейнова, Н.М. Назарова [и др.]; под ред. Н.М. Назаровой. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 335 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). Имеются экземпляры в отделах ЭБС «Znanium» (1)
3. Рындак, В.А., Аллагулов, А.М., Челпаченко, Т.В. и др. Педагогика / В.А. Рындак, А.М. Аллагулов, Т.В. Челпаченко и др. — Москва: «НИЦ ИНФРА-М», 2020. — 427 с. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС «Znanium» (1).
4. Сапогова, Е. Е. Психология развития и возрастная психология: учебное пособие / Е.Е. Сапогова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 638 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). Имеются экземпляры в отделах ЭБС «Znanium» (1)
5. Ходусов, А.Н. Методология профессионального образования/ А.Н. Ходусов. — Москва: «НИЦ ИНФРА-М», 2020. -351 с. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС «Znanium» (1).

#### **Дополнительная литература**

1. Александрова, Е.А., Асадуллин, Р.М., Бережнова, Е.В. и др. Методология педагогики/ Е.А. Александрова, Р.М. Асадуллин, Е.В. Бережнова и др. —Москва: «НИЦ ИНФРА-М», 2020. -296 с. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС «Znanium» (1).
2. Гайченко, С. В. Игровые коммуникативные технологии в условиях инклюзивного образования: учебное пособие / С.В. Гайченко. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 83 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). Имеются экземпляры в отделах ЭБС «Znanium» (1)

3. Капранова, В.А. История педагогики в лицах: учебное пособие для бакалавриата/ В.А. Капранова. –Москва: «НИИЦ ИНФРА-М», 2019. – 176 с. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС «Znanium» (1).
4. Карнаух, Н. В. ИСТОРИЯ ПЕДАГОГИКИ И СРАВНИТЕЛЬНАЯ ПЕДАГОГИКА / Н. В. Карнаух. - Текст : электронный // Znanium.com. - 2017. - №1-12. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/850955> (дата обращения: 19.03.2022)
5. Мишенин, С.Е. Информационно-аналитическая работа/С.Е. Мишенин. - Москва: «НИИЦ ИНФРА-М», 2020. -384 с. Имеются экземпляры в отделах: ЭБС «Znanium» (1).

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

#### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.



Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего  
образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Наименование: «Поведение потребителей»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: Менеджмент**

**Профиль «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград

2022

## Лист согласования

**Составитель:** Зонин Н.А., к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента  
Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурьжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Поведение потребителей».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины (модуля) «Поведение потребителей»

Целью освоения дисциплины «Поведение потребителей» является формирование у обучающихся профессиональных компетенций в части, предусмотренной настоящей рабочей программой

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
<b>ОПК-2</b> Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем	ОПК-2.1 Знание тенденций развития потребительского спроса, особенностей процессов принятия решений потребителем, в зависимости от влияния различных факторов и принадлежности к определенному сегменту, индивидуальных различий потребителей, влияющих на процесс принятия решений, влияния внешней среды на поведение потребителя, методов выявления и формирования новых потребностей, оценки их роли в структуре потребностей различных групп потребителей; методов изучения поведения потребителей	<b>Знать:</b> тенденции развития потребительского спроса; особенности процессов принятия решений потребителем, в зависимости от влияния различных факторов и принадлежности к определенному сегменту, индивидуальные различия потребителей, влияющие на процесс принятия решений, влияние внешней среды на поведение потребителя, методы выявления и формирования новых потребностей, оценки их роли в структуре потребностей различных групп потребителей; методы изучения поведения потребителей. <b>Уметь:</b> использовать инструменты маркетинга для изучения потребительского поведения, анализировать процесс потребительских решений в зависимости от влияния внутренних и внешних факторов, планировать, выполнять и оценивать программу привлечения новых и удержания постоянных покупателей, разрабатывать и применять маркетинговые решения в зависимости от результатов анализа потребительского поведения. <b>Владеть:</b> методами анализа поведения потребителей; методами разработки маркетинговых стратегий и оперативного управления маркетинговыми процессами на потребительском рынке; методикой системного подхода при формировании маркетинговых стратегий;
	ОПК-2.2 Использует инструменты маркетинга для изучения потребительского поведения, анализирует процесс потребительских решений в зависимости от влияния внутренних и внешних факторов	
	ОПК-2.3 Применение методов анализа поведения потребителей, а также методов разработки маркетинговых стратегий и оперативного управления маркетинговыми процессами на потребительском рынке	
<b>ОПК-3</b> Способен	ОПК-3.1 Знание тенденций развития потребительского	

разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия	спроса, методов выявления и формирования новых потребностей, оценки их роли в структуре потребностей различных групп потребителей, методы изучения поведения потребителей ОПК-3.2 Использует инструменты маркетинга для изучения потребительского поведения, ОПК-3.3 Применяет методы анализа поведения потребителей, методы разработки маркетинговых стратегий и оперативного управления маркетинговыми процессами на потребительском рынке	практическими навыками бакалавра, связанными с использованием инструментов маркетинга.
--	--	--

### 3. Место дисциплины в структуре ООП магистратуры

Дисциплина «Поведение потребителей» представляет собой дисциплину вариативной части профессионального цикла (Б1.В.03) дисциплин подготовки студентов по направлению 38.03.02 Менеджмент, профиль «Маркетинг».

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы.

При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1.	Маркетинг и поведение потребителей.	Обзорно-аналитическая лекция. Дискуссия по теме. Презентация докладов по вопросам темы.
2.	Процесс принятия решения о покупке.	Интерактивная лекция. Дискуссия по теме. Презентация докладов. Проведение тренингов на основе кейс-метода.
3.	Индивидуальные факторы поведения потребителей	Обзорно-аналитическая лекция Интерактивная лекция. Дискуссия по теме. Презентация докладов. Отчеты малых групп о результатах изучения ресурсов, знаний и отношения потребителей на примере компании.
4.	Ресурсы потребителей. Знания, убеждения, установки и намерения потребителей	Интерактивная лекция. Дискуссия по теме. Презентация докладов. Отчеты по анализу временных ресурсов. Анализ ситуации по изучению знаний потребителей.
5.	Факторы внешнего влияния на поведение потребителей.	Интерактивная лекция. Дискуссия по теме. Презентация докладов малых групп. Итоговые отчеты по изучению поведения потребителей.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий лекционного типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1: Поведение потребителя: определение, значение, содержание. Развитие и современное состояние науки о поведении. Модели поведения потребителей. Обзорно-аналитическая лекция.

Тема 2: Процессы принятия решения, его особенности, этапы потребительского решения и факторы, влияющие на процесс. Интерактивная лекция.

Тема 3: Обработка информации и восприятие. Память. Обучение. Инструментальное и классическое обусловливание. Потребительская мотивация. Самовосприятие. Личность. Персональные ценности. Эмоции. Концепция жизненного стиля. Психографика. Обзорно-аналитическая лекция  
Интерактивная лекция.

Тема 4: Ресурсы потребителей, их типы. Экономические ресурсы, их измерение. Покупательная способность. Временные ресурсы. Познавательные (когнитивные) ресурсы. Содержание знания, организация и измерение знаний потребителя. Отношения потребителей, их изучение, измерение и изменение отношений.

Тема 5: Экономические, политические, научно-технические и природные факторы, их влияние на поведение потребителя. Демография и культура, ситуационные факторы, их влияние на сферу потребления. Социальные классы. Влияние референтных групп на поведение потребителя. Модели персонального влияния, их использование в маркетинговой стратегии. Диффузия инноваций и поведение потребителей. Семья как объект изучения поведения потребителей. Потребительская социализация. Потребительские и организационные рынки, их сравнительная характеристика. Профессиональная этика и консьюмеризм. Понимание прав потребителей. Маркетинговые стратегии воздействия на потребителей. Интерактивная лекция.

Тематика практических занятий:

Тема 1: Поведение потребителя: определение, значение, содержание. Развитие и современное состояние науки о поведении. Модели поведения потребителей. Дискуссия по теме. Презентация докладов по вопросам темы.

Тема 2: Процессы принятия решения, его особенности, этапы потребительского решения. Факторы, влияющие на процесс принятия решений о покупке. Дискуссия по теме. Презентация докладов. Проведение тренингов на основе кейс-метода.

Тема 3: Обработка информации и восприятие. Память. Обучение. Методы изучения влияния внутренних факторов на поведение потребителя. Потребительская мотивация. Методы оценки потребности. Личность. Методы изучения личности. Эмоции, методы измерения. Персональные ценности. Концепция жизненного стиля. Психографика: методы исследования жизненного стиля и личностных характеристик потребителей. Дискуссия по теме. Презентация докладов. Отчеты малых групп о результатах изучения ресурсов, знаний и отношения потребителей на примере компании.

Тема 4: Ресурсы потребителей, их типы. Экономические ресурсы, их измерение. Покупательная способность. Временные ресурсы. ФРД. Познавательные (когнитивные) ресурсы. Содержание знания, организация и измерение знаний потребителя. Отношение потребителей, изучение и измерение отношений. Дискуссия по теме. Презентация докладов. Отчеты по анализу временных ресурсов. Анализ ситуации по изучению знаний потребителей.

Тема 5: Факторы макросреды, их влияние на поведение потребителя. Демография и культура, ситуационные факторы. Социальные классы. Семья как объект изучения поведения потребителей. Референтные группы. Модели персонального влияния, их использование в маркетинговой стратегии. Потребительские и организационные рынки, сравнительная характеристика. Диффузия инноваций и поведение потребителей. Профессиональная этика и консьюмеризм. Права потребителей. Стратегии воздействия на потребителей. Дискуссия по теме. Презентация докладов малых групп. Итоговые отчеты по изучению поведения потребителей.

Требования к самостоятельной работе студентов

Тема 1: Подготовка докладов и презентаций по вопросам темы:

Развитие и современное состояние науки о поведении. Модели поведения потребителей.

Тема 2: Изучение стадий процесса принятия решения о покупке товаров: в ситуации низкой степени вовлеченности; в ситуации ограниченной проблемы и средней степени вовлеченности; в ситуации расширенной проблемы и высокой степени вовлеченности. Подготовка докладов по результатам исследования на примере объекта розничной точки.

Тема 3: Подготовка и презентация докладов по вопросам темы: обработка информации; потребительская мотивация: методы оценки потребности. Личность и методы ее изучения. Персональные ценности. Психографика: исследование жизненного стиля и личностных характеристик потребителей.

Тема 4: Подготовка и презентаций докладов по вопросам темы. Изучение ресурсов потребителей. Изучение знаний потребителей. Изучение отношения потребителей. Измерение



и изменение знаний и отношений.

Тема 5: Подготовка и презентация докладов по вопросам темы: влияние демографии и культуры на сферу потребления. Социальные классы. Референтные группы и модели персонального влияния. Семья как объект изучения поведения потребителей. Особенности организационных рынков. Диффузия инновации и классификация потребителей по принятию новинок. Разработка маркетинговых стратегий воздействия на потребителей. Консюмеризм и защита прав потребителей. Российская и зарубежная практика социально-этичного маркетинга.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое

обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Маркетинг и поведение потребителей.	ОПК-2, ОПК-3	Контрольные работы
Процесс принятия решения о покупке.	ОПК-2, ОПК-3	Контрольные работы
Индивидуальные факторы поведения потребителей	ОПК-2, ОПК-3	Контрольные работы
Ресурсы потребителей. Знания, убеждения, установки и намерения потребителей	ОПК-2, ОПК-3	Контрольные работы
Факторы внешнего влияния на поведение потребителей.	ОПК-2, ОПК-3	Контрольные работы

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Деловая ситуация № 1: Использование и проведение изменений

## Введение

При каждом изменении ожиданий клиентов организации вынуждены адаптироваться к ним, чтобы остаться конкурентоспособными. При столкновении с подобной потребностью перемен менеджеры могут пытаться искать ситуации, в которых они хорошо разбираются. Это может включать в себя улучшение в той области, в которой они работают, но только шаг за шагом, по чуть-чуть. Это называется поднимающимся изменением (incremental change). Однако существует опасность, что улучшения шаг за шагом может быть недостаточно. Ведь организация должна приспосабливаться и к более крупным изменениям своей внешней среды. И если она не делает это, то, что происходит, зачастую носит название «стратегического дрейфа».

## Стратегический дрейф

Когда в организации происходит стратегический дрейф, она не принимает сильных и радикальных решений по взаимодействию со всеми изменениями в своей бизнес-среде. Чтобы избежать стратегического дрейфа, менеджеры организации должны использовать изменения более полно. Это означает, что они должны строить чуткую, восприимчивую к изменениям организацию.

## AEGON UK

Этот кейс фокусируется на компании AEGON в Великобритании, части AEGON Group, одной из крупнейших страховых и пенсионных компаний в мире. AEGON занимается пенсионным страхованием, страхованием жизни, управлением активами и консультационным бизнесом в Великобритании. Это помогает AEGON идти к своей цели стать «наилучшей компанией по долгосрочным сбережениям и страхованию в пределах Великобритании».

В AEGON Group работает 27 000 человек, компания имеет более 25 миллионов клиентов по всему миру. Ее основные рынки находятся в США и Нидерландах. Начиная с 1994 года, Великобритания стала следующим важным рынком для компании, значимость которого постоянно растет. В 1994 AEGON приобрела большую долю Scottish Equitable. Scottish Equitable была сильным брендом, берущим свое начало в 1830-е годы. После этого AEGON UK растет как структурно, так и путем приобретения других компаний.

Так как большинство приобретенных компаний сохраняли свои сложившиеся отличительные черты, осведомленность о компании AEGON в Великобритании оставалась относительно низкой. AEGON решила, что такой низкий уровень известности в обществе может повлиять на способность компании достигать своих целей. Поэтому она решила соединить основные сильные стороны главной компании с опытом и репутацией приобретенных британских брендов, вроде Scottish Equitable, что компенсировало недостатки AEGON в Великобритании.

## Внешние факторы, влияющие на изменения

Одной из главных проблем для ответственных лиц является понимание среды, в которой они работают. Они могут определить для начала те ключевые вопросы, которые требуют ответа. Понимание этих ключевых вопросов улучшает процесс принятия решений и сокращает неопределенность. Некоторые организации перенесли столько же изменений в их внешней среде за последние несколько лет, сколько и индустрии финансовых услуг.

Мыслить о будущем и создавать сбережения для пенсии – идея, которая иногда сложна для людского понимания. В Великобритании продолжительность жизни в последнее время возросла, поэтому люди могут ожидать более долгого нахождения в пенсионном возрасте. Во многих случаях индивиды не должным образом готовились к выходу на пенсию, и поэтому у них может возникнуть недостаток в деньгах. Мало того, существует тенденция правительства к уменьшению зависимости от государства в пожилом возрасте. Вдобавок многие компании ввели новые, менее дорогие схемы пенсионного страхования или потребовали от работников пенсионных отчислений, не проводимых ранее.

Эти факторы означают, что люди должны принимать решения относительно добросовестного инвестирования на более раннем этапе их карьеры. Инвестирование в будущее позволяет людям в дальнейшем подготовиться к пожилому возрасту. Преимущества

такого инвестирования будут оценены только через годы.

Индустрия пенсионного страхования и страхования жизни, в которой работает AEGON, приобрела Индустрия

дурную репутацию в последнее время. Некоторые организации были обвинены в «полу-продажах» из-за того, что они не обеспечивали клиентов продуктом, наилучшим образом удовлетворяющих их потребности. Чтобы предупредить возникновение подобных ситуаций в будущем, Служба финансового контроля (FSA) ввела определенные регулятивные меры в данной индустрии.

Продукты рынка финансовых операций часто тяжелы для понимания. Люди не всегда ощущают себя способными выбрать среди всего разнообразия финансовых продуктов и услуг, они не знают точно, где искать поддержку и совет. Вдобавок падение курсов на фондовой бирже затронуло прибыль на инвестированный капитал в ряде продуктов, таких как закладные взносы. Для некоторых людей это означает, что продукт, который они приобрели, не принесет ожидаемой финансовой отдачи. Все это создает неопределенность в финансовой индустрии.

Индустрия также характеризуется высоким уровнем конкуренции. AEGON конкурирует с организациями, которые практикуют прямые продажи и которые более известны в Великобритании. AEGON распространяет свои продукты и услуги в основном через финансовых консультантов. AEGON, как уважаемая компания, была должна исследовать и побороть эти общие для данной индустрии проблемы, чтобы остаться конкурентоспособной.

Причины, чтобы меняться.

AEGON исторически была успешна, но продиктованный правительством контроль цен сократил прибыльность. По сравнению со своими конкурентами, AEGON была не очень известна. Она развивала хорошие финансовые инструменты и услуги и имела хорошую репутацию у распространителей, особенно в области пенсионного страхования, которая была ключевой сильной стороной Scottish Equitable.

Однако, компания не была настолько же признана в других областях, кроме пенсий. И часто эти другие области, такие как оффшорные инвестиционные финансовые операции, были более выгодными. Если клиенты планируют инвестировать деньги в долгосрочные финансовые операции, им нужно знать больше о той организации, с которой они взаимодействуют. Они должны признавать бренд и знать больше о ценностях компании, которая его представляет. Так как AEGON торговала под большим количеством имен компаний, для финансовых советчиков и клиентов не всегда было просто признать «область охвата» компании в Великобритании.

Как двигаться вперед?

Со вступлением в должность нового президента фирмы, вступила в фазу исследований и перемен. Их целью было выяснить, что нужно сделать для того, чтобы достигнуть цели, поставленной новым президентом. Этой целью было построение «наилучшей компанией по долгосрочным сбережениям и страхованию в пределах Великобритании». Это время исследований фокусировалось на трех ключевых вопросах:

- 1) Что мы представляем в Великобритании?
- 2) Что мы хотим представлять в Великобритании?
- 3) Что мы должны делать для этого?

Аудит марки

Чтобы ответить на эти вопросы, AEGON предприняла аудит марки. Этот аудит велся в двух аспектах:

- Внутренняя среда компании;
- Как организация позиционировалась во внешней среде.

Целью данного анализа было разузнать как можно больше информации об организации. Это помогло AEGON обеспечить более информативный подход к принятию решений, необходимых для начала процесса изменения.

Аудит показал, что AEGON была твердо позиционирована внутри рынка. Ее персонал

был знаменит своим большим опытом, инновациями и ясностью коммуникации.

Внешний аудит также помог выяснить позицию AEGON по отношению к ее конкурентам. Люди, которые знали про AEGON, видели ее как современную и отличную от других организацию. Однако, было очевидно, что люди были несколько дезориентированы относительно широты действий AEGON, потому что эта компания торговала под большим количеством различных брендов и имен.

Создание новой культуры как ключевой части процесса изменений

Понятие культуры относится к индивидуальности и позиции организации. Оно также включает в себя разделяемые убеждения, ценности и поведение работников. Они определяют то, как организация и ее сотрудники принимают решения и решают проблемы. Цель президента AEGON помогла обеспечить концепцию изменений. Финансовые цели были важны как дорога к будущим достижениям, зависящим от них. Также было важно прояснить, что представляет из себя AEGON. Из-за ограниченной известности AEGON в Великобритании было важно разъяснить, что может предложить компания, насколько она велика в Великобритании и сильна в мире.

В центре данной стратегии стояла потребность в:

а) упрощении финансовых услуг и обеспечении большей нацеленности на потребителя. Было важно, чтобы клиенты точнее понимали, что именно они покупают, какие выгоды и услуги они получают при этом.

б) развитии рабочей силы. Целью являлось развитие навыков, требуемых в данном бизнесе для проведения изменений. AEGON также создала такие возможности для перехода от одной работы к другой, чтобы индивиды имели четко связанный карьерный путь.

в) создании более ясного присутствия на рынке. Это включало обновление бренда AEGON в направлении, способным сделать его отличным от конкурентов и более привлекательным для потребителей.

Стандарты поведения

Чтобы помочь внедрить эту культуру, AEGON разработала стандарты поведения, чтобы поддерживать ценности ее марки. Это было создано для того, чтобы повлиять на то, как люди на всех организационных уровнях работают и принимают решения. Эти правила поведения подчеркивали ценности организации. Они помогли построить культуру AEGON и также повлияли на исполнительность в данной компании.

AEGON также ввела Программу развития менеджеров, проводимую под руководством Management College.

Восемь стандартов поведения в AEGON:

- 1) Постоянно думать о клиенте
- 2) Проводить изменения
- 3) Поощрять высокое качество
- 4) Работать с добросовестностью
- 5) Решительность в действиях
- 6) Работать вместе (в команде)
- 7) Учиться и расти
- 8) Устанавливать личные контакты и общаться.

«Думать о клиенте» означает «заботиться о том, чтобы потребности клиента были в центре нашего бизнеса, информационных акций, решений и правил поведения». Для старших менеджеров это значит сохранение восприятия клиентов в центре того, что делает AEGON. Других менеджеров и специалистов призывают внутренне чувствовать изменения в своих клиентах. Весь персонал убеждают выполнять все обещания, данные клиентам: «Делайте то, что пообещали, когда вы говорите об этом».

Задание 1. Кратко ответьте на ВСЕ предложенные вопросы. Каждый правильный ответ 10 баллов. Время выполнения 20 мин.

1. Что означает индивидуализм и коллективизм культуры?

2. В чем особенности культур с синхронным восприятием времени?
3. На каких этапах процесса коммуникации следует учитывать особенности культуры?

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

#### **Вопросы к зачету:**

1. Поведение потребителя: определение, значение, содержание
2. Маркетинг и поведение потребителя: взаимосвязь и стратегии.
3. Стратегия маркетинга и поведение потребителей.
4. Развитие и современное состояние науки о поведении
5. Процессы принятия решения, его особенности, этапы потребительского решения.
6. Модели процесса принятия решения, их сравнительный анализ.
7. Факторы, влияющие на процесс принятия решений о покупке.
8. Типы процессов принятия решений потребителем.
9. Диагностика поведения потребителя, теория и практика.
10. Осознания проблемы и маркетинговые решения.
11. Информационный поиск, его характеристика и влияние на решение о покупке.
12. Влияние рекламы на поведение потребителя.
13. Оценка вариантов перед покупкой: содержание и особенности этапа.
14. Значение предпокупочной оценки вариантов для маркетинговых решений.
15. Покупка: содержание этапа покупки, характеристики покупателей и выбор источника покупки.
16. Процессы после покупки: потребление товаров и услуг, оценка альтернативы после покупки и освобождение от продуктов использования.
17. Обработка информации и восприятие. Память в восприятии.
18. Восприятие как фактор влияния на поведение потребителя.
19. Обучение потребителя. Теория и практика обучения потребителей.
20. Роль памяти в процессе обучения.
21. Мотивация. Сила и направление мотивации. Мотивационный конфликт.
22. Потребительская мотивация и самовосприятие.
23. Классификация потребностей потребителя и теории мотивации.
24. Вовлеченность потребителей: уровни вовлеченности, измерение вовлеченности.
25. Сегментация по уровням вовлеченности. Стратегии по увеличению вовлеченности.
26. Обучение: определение, методы, основные характеристики.
27. Память в обучении. Классическое и инструментальное обусловливание, их составляющие.
28. Методы изучения влияния внутренних факторов на поведение потребителя.
29. Мотивация: определение, факторы, динамика процесса мотивации. Самовосприятие.
30. Методы оценки потребности. Потребительская мотивация и стратегия маркетинга.
31. Личность. Теории личности. Методы изучения личности.
32. Фрейдистская и неопрейдистские теории личности.
33. Социально-психологическая теория.
34. Теория характерных особенностей личности (теория черт).

35. Теория самооценки. Самооценка как фактор влияния на поведение потребителя
36. Ценности. Набор ценностей. Применение системы ценностей для объяснения поведения потребителей.
37. Шкала ценностей Рокича.
38. Шкала ценностей Шварца.
39. Метод многоступенчатого анализа.
40. Образы жизни и психографика. Психографический анализ.
41. Психографическая сегментация. Система анализа ценностей и образа жизни.
42. Модели VALS и LOV.
43. Эмоции, их классификация, методы измерения.
44. Персональные ценности. Концепция жизненного стиля.
45. Психографика: методы исследования жизненного стиля и личностных характеристик потребителей.
46. Ресурсы потребителей, их типы.
47. Экономические ресурсы, их измерение. Покупательная способность.
48. Временные ресурсы.
49. Познавательные (когнитивные) ресурсы.
50. Содержание знания потребителя. Организация и измерение знаний потребителя.
51. Отношения потребителей и его компоненты: сила и функции. ABC-модель отношений.
52. Изучение отношений потребителя с помощью многофакторных моделей.
53. Многоатрибутная модель отношения. Модель Фишбеина (Fishbein).
54. Изменение отношений посредством взаимодействия. Интерактивное взаимодействие.
55. Формирование отношений. Принцип последовательности. Теории: познавательного диссонанса, самовосприятия, социального суждения, баланса.
56. Глобальные потребительские рынки: стратегия и структура.
57. Экономические, политические, научно-технические и природные факторы, их влияние на поведение потребителя.
58. Демографический анализ.
59. Влияние культуры на сферу потребления.
60. Кросс-культурные и глобальные маркетинговые стратегии.
61. Ситуационные факторы, их основные характеристики.
62. Ситуации коммуникации. Ситуации покупки.
63. Ситуации использования покупки и маркетинговые стратегии.
64. Факторы ситуационного влияния и маркетинговые стратегии.
65. Социальные классы и поведение потребителя.
66. Методы маркетинговых исследований и определение социальных классов.
67. Социальная стратификация и маркетинговая стратегия.
68. Маркетинг в различных сегментах социальных классов.
69. Типы референтных групп и формы их влияния на поведение потребителя.
70. Модели персонального влияния .
71. Использование персонального влияния в маркетинговой стратегии.
72. Диффузия инноваций и поведение.
73. Семья как объект изучения поведения потребителей.

74. Влияние семьи и домашнего хозяйства (домохозяйства) на решения о покупке.
75. Потребительская социализация
76. Организационные рынки, их характеристика
77. Модели поведения потребителя на организационных рынках.
78. Факторы организационного стиля, покупающий центр.
79. Программы привлечения покупателей на организационном рынке.
80. Этика: понятие, принципы, проблема относительности (доклады и дискуссия).
81. Понимание прав потребителей: история развития консьюмеризма, важность и основные направления исследования.
82. Закон РФ о защите прав потребителей
83. Профессиональная этика и консьюмеризм.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный	Репродуктивный	Изложение в пределах	удовлетвор		55-70



тельный (достаточны й)	ая деятельность	задач теоретически практически контролируемого материала	курса и	ительно		
Недостаточн ый	Отсутствие удовлетворительного уровня	признаков	неудовлетв орительно	не зачтено	Менее 55	

## 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

### Основная учебная литература

1. Поведение потребителей : учебник / под общ. ред. О. Н. Романенковой. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 320 с. - ISBN 978-5-9558-0404-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1047745>

### Дополнительная учебная литература

1. Алешина И.В. Поведение потребителей. – Москва: Экономистъ, 2012. – 525с.
2. Блэкуэлл Р., Минниард П., Энджелл Дж. Поведение потребителей 10-е изд. Перевод с англ. - СПб.: Питер, 2013..
3. Гантер Б., Фернхам А. Типы потребителей: введение в психографику/Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2012. – 304 с..
4. Гордон Я. Маркетинг потребительских отношений / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2013. – 384 с.
5. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга: Пер. с англ. Уч. пос. – М.: Издат. дом. «Вильямс», 2013 – 688 с.
6. Дойль. П. Маркетинг – менеджмент и стратегии / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2013. – 514 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 2014. – 784 с.
8. Крылов И.В. Маркетинг (психология маркетинговых коммуникаций). – М.: Центр, 2011 – 189 с.
9. Ламбен Жан-Жак Менеджмент, ориентированный на рынок / Перевод. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. — СПб. : Питер, 2013. — 800 е.
10. Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг.И. Менеджмент, ориентированный на рынок. 2-е изд. /Перев. с англ. – Спб.: Питер, 2012. – 720 с.
11. Майкл. П. Соломон. Поведение потребителей. Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2011. – 440с.

## 10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

1. [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru) – библиотека публикаций по менеджменту, маркетингу и финансам (<http://www.cfin.ru/marketing/index.shtml>)
2. [www.marketing-ua.com](http://www.marketing-ua.com) – международная маркетинговая группа (статьи по маркетингу / стратегический маркетинг)
3. [www.md-marketing.ru](http://www.md-marketing.ru) - все о маркетинге
4. [www.marketing.spb.ru](http://www.marketing.spb.ru) – библиотека маркетинга
5. [www.4p.ru](http://www.4p.ru) – маркетинг «4Р»
6. [www.iteam.ru](http://www.iteam.ru) – технологии корпоративного управления (маркетинговое управление,

- стратегическое управление)
7. [www.eur.ru](http://www.eur.ru) – библиотека экономико-управленческой литературы
  8. [www.sf-online.ru](http://www.sf-online.ru) – журнал «Секрет фирмы»,
  9. <http://www.dis.ru/market/index.html> - журнал «Маркетинг в России и за рубежом»

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

### **Перечень программного обеспечения**

1. система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
2. серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
3. корпоративная платформа Microsoft Teams;
4. установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

### **Перечень информационных справочных систем**

1. правовая информационная система «Консультант+» ([www.consultant.ru](http://www.consultant.ru))
2. <http://elibrary.ru/> - научная электронная библиотека ELibrary
3. <http://www.springerlink.com/home/main.mpx> - одна из ведущих мировых интерактивных баз SpringerLink
4. <http://www.worldscinet.com> - международные научные журналы издательства World Scientific Publishing
5. <http://www.polpred.com/> - База данных полнотекстового обзора прессы и аналитики на русском языке «Экономика и связи с Россией»
6. <http://window.edu.ru/> - Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего  
образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта»

**Институт экономики, управления и туризма**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Наименование: «Модуль предпринимательский»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград

2022

## Лист согласования

### Составители:

Зонин.Н.А., к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента,  
Кашавров Д.В., к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента

Рабочая программа утверждена на заседании Научно-методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от «02 » февраля 2022 г.

Председатель НМС

Корнеевец В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

Пурьжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Модуль предпринимательский».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Модуль предпринимательский» «

Целью освоения дисциплины является формирование у обучающихся компетенций для организации и реализации предпринимательской деятельности в областях и сферах актуальных в рамках направления профессиональной подготовки.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
<b>УК-6</b> Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1 Понимание роли предпринимательской деятельности в обществе и необходимости выстраивания и реализации траектории саморазвития	<b>Знать:</b> методы управления временем, подходы к выстраиванию и реализации траектории саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни. <b>Уметь:</b> применять методы управления временем, подходы к выстраиванию и реализации траектории саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни. <b>Владеть:</b> навыками управления временем, использования подходов к выстраиванию и реализации траектории саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни.
	УК-6.2 Способен выстраивать и реализовывать стратегию самообразовательной деятельности по формированию предпринимательского мышления	
	УК-6.3 Выстраивает собственный образовательный маршрут и профессиональную карьеру с учетом полученных знаний в области предпринимательства	

## 3. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина «Модуль предпринимательский» представляет собой дисциплину вариативной части дисциплин подготовки студентов, формируемую участниками образовательных отношений.

## 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством

электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

## 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1.	Инновационное развитие и формирование команды для предпринимательства	Сущность предпринимательства и его виды. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Нормативно-правовая база предпринимательской деятельности. Командообразование и лидерство. Командный дух и его развитие.
2.	Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план.	Генерирование идеи и модель ценностного предложения. Структура бизнес-плана и характеристика его разделов.
3.	Маркетинг и оценка рынка.	Понятие и инструменты маркетинга в работе предпринимателя. Комплекс маркетинга. Система маркетинговых исследований и маркетинговой информации.
4.	Создание товара и его выведение на рынок	Жизненный цикл товара и методы создания товара. Совершенствование свойств товара (услуги). Инструментарий и план выведения товара (услуги) на рынок.
5.	Экономика предпринимательского проекта и привлечение инвестиций	Структура издержек предпринимательской деятельности. Смета затрат. Расчет точки безубыточности и порога рентабельности предпринимательского проекта. Бизнес-модель предпринимательского проекта. Варианты финансирования и



№	Наименование раздела	Содержание раздела
		привлечения инвестиций для предпринимательского проекта.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1: Инновационное развитие и формирование команды для предпринимательства.

Тема 2: Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план.

Тема 3: Маркетинг и оценка рынка.

Тема 4: Создание товара и его выведение на рынок.

Тема 5: Экономика предпринимательского проекта и привлечение инвестиций.

Рекомендуемая тематика практических занятий:

Тема 1: Обосновать подбор нормативно-правовых актов регламентирующих выбранное направление предпринимательской деятельности.

Тема 2: Описать составляющие канвы ценностного предложения клиенту в рамках предпринимательского проекта.

Тема 3: Разработать комплекс маркетинга для своего предпринимательского проекта.

Тема 4: Совершенствование плана выведения товара (услуги) на рынок.

Тема 5: Расчет точки безубыточности (порог рентабельности) в количественном или стоимостном выражении.

Рекомендуемая тематика самостоятельных занятий:

Тема 1: Подобрать нормативно-правовые акты регламентирующие выбранное направление предпринимательской деятельности.

Тема 2: Сформировать шаблон бизнес-плана для заполнения в процессе отработки содержательных элементов предпринимательского проекта. Описать содержание блоков бизнес-модели по А. Остервальдеру и И.Пинье для своего предпринимательского проекта.

Тема 3: Провести маркетинговое исследование по любому направлению, актуальному для Вашего группового проекта (анализ рынка, поведения потребителя и пр.).

Тема 4: Выберите подход, на основе которого товар (услуга) будет выводиться на рынок. На основе выбранного подхода разработайте план выведения товара (услуги) на рынок. Результаты представить в виде графика Ганта, в котором отображены Ваши действия во времени.

Тема 5: Экономика предпринимательского проекта и привлечение инвестиций

Составьте смету затрат на запуск Вашего предпринимательского проекта или его функционирования в течении определенного периода. Рассчитайте точку безубыточности (порог рентабельности) в количественном или стоимостном выражении. Создайте финансовую модель Вашего предпринимательского проекта.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и

воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических занятиях с учетом темы занятия выполняется презентация выполненных заданий в рамках групповых предпринимательских проектов, консультации преподавателя по совершенствованию содержания, а так же проверка правильности выполненных заданий .

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий, а так же выполнение заданий по темам в рамках индивидуальных и групповых предпринимательских проектов для последующей защиты и консультирования по вопросам проекта.

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 1: Инновационное развитие и формирование команды для предпринимательства.	УК-6	тест
Тема 2: Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план.	УК-6	тест
Тема 3: Маркетинг и оценка рынка.	УК-6	тест
Тема 4: Создание товара и его выведение на рынок.	УК-6	тест
Тема 5: Экономика предпринимательского проекта и привлечение инвестиций.	УК-6	тест

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

### Тестовые задания

**Целью тестирования** является закрепление, углубление и систематизация знаний студентов, полученных на лекциях и в процессе самостоятельной работы; проведение тестирования позволяет ускорить контроль за усвоением знаний и объективизировать процедуру оценки знаний студента.

Тема 1. Инновационное развитие и формирование команды для предпринимательства.

Тест

Текст вопроса	Варианты ответов
Коммерциализация чего-то нового это:	новшество
	инновация
Выберите, что Йозеф Шумпеттер относил к инновациям:	Открытие нового, ранее неизвестного обществу явления
	Внедрение новых методов производства (на основе научных открытий, новый способ коммерческого использования)
	Реализация изменений в организации отрасли

Текст вопроса	Варианты ответов
	То, чем раньше не занимался никто
К моделям инновационного процесса относят:	«технологического толчка» (push-модель) «научные исследования - прикладные разработки – инновации - внедрение передовых технологий» «давления государственных стимулов» (guv-модель) «давления рыночного спроса» (pull-модель)
К видам предпринимателей относят:	предприниматели-инноваторы» предприниматели-консерваторы предприниматели-последователи
Предпринимательский доход бывает:	Инновационный доход» Нормальная прибыль Экономическая прибыль
Предприятия в которых от 16 до 100 человек сотрудников и до 800 млн. руб., годовой оборот, в РФ относят к числу:	Крупным Средним Малым Микро
Предприятия в которых от 1 до 15 человек сотрудников и до 120 млн. руб., годовой оборот, в РФ относят к числу:	Крупным Средним Малым Микро
К организационно-правовым формам предпринимательства в РФ не относится:	Общество с ограниченной ответственностью Самозанятый Акционерное общество Товарищество
К видам предпринимательства по форме собственности относится:	Производственное Коммерческое Консультационное Частное Финансово-кредитное Муниципальное
К видам предпринимательства по сфере деятельности относится:	Производственное Коммерческое Консультационное Частное Финансово-кредитное Муниципальное

Тема 2. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план.

Тест

Текст вопроса	Варианты ответов
---------------	------------------

Текст вопроса	Варианты ответов						
К методам генерирования бизнес-идей не относится:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="751 219 1402 259">«Мозговой штурм»</td></tr> <tr><td data-bbox="751 259 1402 300">Синектика</td></tr> <tr><td data-bbox="751 300 1402 340">6 шагов</td></tr> <tr><td data-bbox="751 340 1402 380">Ментальная карта</td></tr> </table>	«Мозговой штурм»	Синектика	6 шагов	Ментальная карта		
«Мозговой штурм»							
Синектика							
6 шагов							
Ментальная карта							
Бизнес-модель не отвечает на вопросы:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="751 394 1402 434">Кто наши потребители?</td></tr> <tr><td data-bbox="751 434 1402 474">Насколько много конкурентов?</td></tr> <tr><td data-bbox="751 474 1402 548">Какие продукты/услуги мы предоставляем нашим потребителям?</td></tr> <tr><td data-bbox="751 548 1402 589">Что нас отличает от конкурентов?</td></tr> <tr><td data-bbox="751 589 1402 663">Есть ли система государственного регулирования?</td></tr> <tr><td data-bbox="751 663 1402 701">Каким образом мы генерируем прибыль?</td></tr> </table>	Кто наши потребители?	Насколько много конкурентов?	Какие продукты/услуги мы предоставляем нашим потребителям?	Что нас отличает от конкурентов?	Есть ли система государственного регулирования?	Каким образом мы генерируем прибыль?
Кто наши потребители?							
Насколько много конкурентов?							
Какие продукты/услуги мы предоставляем нашим потребителям?							
Что нас отличает от конкурентов?							
Есть ли система государственного регулирования?							
Каким образом мы генерируем прибыль?							
Составляющими (элементами) бизнес-модели являются:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="751 701 1402 741">Ценностное предложение</td></tr> <tr><td data-bbox="751 741 1402 781">Формула прибыли</td></tr> <tr><td data-bbox="751 781 1402 822">Ключевые ресурсы</td></tr> <tr><td data-bbox="751 822 1402 862">Ключевые партнеры</td></tr> <tr><td data-bbox="751 862 1402 902">Ключевые процессы</td></tr> <tr><td data-bbox="751 902 1402 931">Маркетинговые посредники</td></tr> </table>	Ценностное предложение	Формула прибыли	Ключевые ресурсы	Ключевые партнеры	Ключевые процессы	Маркетинговые посредники
Ценностное предложение							
Формула прибыли							
Ключевые ресурсы							
Ключевые партнеры							
Ключевые процессы							
Маркетинговые посредники							
Целевой потребитель описывается в каком разделе бизнес-модели:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="751 931 1402 972">Ценностное предложение</td></tr> <tr><td data-bbox="751 972 1402 1012">Формула прибыли</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1012 1402 1052">Ключевые ресурсы</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1052 1402 1093">Ключевые партнеры</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1093 1402 1133">Ключевые процессы</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1133 1402 1162">Маркетинговые посредники</td></tr> </table>	Ценностное предложение	Формула прибыли	Ключевые ресурсы	Ключевые партнеры	Ключевые процессы	Маркетинговые посредники
Ценностное предложение							
Формула прибыли							
Ключевые ресурсы							
Ключевые партнеры							
Ключевые процессы							
Маркетинговые посредники							
Менеджмент и маркетинг описывается в каком разделе бизнес-модели:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="751 1162 1402 1202">Ценностное предложение</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1202 1402 1243">Формула прибыли</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1243 1402 1283">Ключевые ресурсы</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1283 1402 1323">Ключевые партнеры</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1323 1402 1364">Ключевые процессы</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1364 1402 1393">Маркетинговые посредники</td></tr> </table>	Ценностное предложение	Формула прибыли	Ключевые ресурсы	Ключевые партнеры	Ключевые процессы	Маркетинговые посредники
Ценностное предложение							
Формула прибыли							
Ключевые ресурсы							
Ключевые партнеры							
Ключевые процессы							
Маркетинговые посредники							
Что не относится к частям ценностного предложения клиенту:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="751 1393 1402 1433">Потребности</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1433 1402 1473">Боли</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1473 1402 1514">Преимущества</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1514 1402 1554">Риски</td></tr> </table>	Потребности	Боли	Преимущества	Риски		
Потребности							
Боли							
Преимущества							
Риски							
Графическое построение канвы ценностного предложения не учитывает:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="751 1568 1402 1608">Элементы товара</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1608 1402 1648">Элементы сервиса товара</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1648 1402 1688">Доли важности элементов товара</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1688 1402 1729">Уровень элементов товара</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1729 1402 1765">Прогноз спроса на товар</td></tr> </table>	Элементы товара	Элементы сервиса товара	Доли важности элементов товара	Уровень элементов товара	Прогноз спроса на товар	
Элементы товара							
Элементы сервиса товара							
Доли важности элементов товара							
Уровень элементов товара							
Прогноз спроса на товар							
Негативные эмоции, нежелательные расходы, ситуации и риски, которые возникают или могли возникнуть раньше у потребителя, относятся к какому разделу построения канвы ценностного предложения?	<table border="1"> <tr><td data-bbox="751 1765 1402 1805">Потребности</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1805 1402 1845">Боли</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1845 1402 1886">Преимущества</td></tr> <tr><td data-bbox="751 1886 1402 1924">Риски</td></tr> </table>	Потребности	Боли	Преимущества	Риски		
Потребности							
Боли							
Преимущества							
Риски							

Текст вопроса	Варианты ответов
Ответы на вопросы «Что наши целевые потребители стараются сделать?», «Какие задачи они пытаются выполнить?», относятся к какому разделу построения канвы ценностного предложения?	Потребности
	Боли
	Преимущества
	Риски
Ответы на вопрос «Был бы приятно удивлен, получить какие социальные выгоды наш клиент?» относятся к какому разделу построения канвы ценностного предложения?	Потребности
	Боли
	Преимущества
	Риски

### Тема 3. Маркетинг и оценка рынка.

#### Тест

Текст вопроса	Варианты ответов
Что НЕ относится к методам сбора качественных данных?	Опрос
	Глубинное интервью
	Анализ протокола
	Фокус-группа
Что относится к параметрам привлекательности сегмента?	Рентабельность работы
	Внешний вид
	Ценность
	Доходность
Классический комплекс маркетинга включает составляющие:	Сбор информации
	Продукт
	Канал дистрибуции
	Ресурсы

### Тема 4. Создание товара и его выведение на рынок.

#### Тест

Текст вопроса	Варианты ответов
К этапам жизненного цикла товара не относят этап:	Максимальных продаж
	Разработка
	Зрелость
	Выведение
	Упадок
К видам кривой жизненного цикла товара относят:	Следование
	Традиционный
	Мода
	Классический
	Циклический

Текст вопроса	Варианты ответов
На каком этапе жизненного цикла товара кривая продаж опережает кривую выручки и прибыли	Зрелость
	Упадок
	Выведение
	Разработка
	Максимальных продаж
К методам разработки товара относят:	Метод «Водопада»
	«Мозговой штурм»
	«Исследование клиентов»
	«Экстраполяции»
	«Гибкая разработка»
Этап «Создание версии продукта» присущ такому методу разработки товара как:	Нет правильного ответа
	«Экстраполяции»
	«Мозговой штурм»
	«Исследование клиентов»
	«Гибкая разработка»
	Метод «Водопада»
	Присущ всем методам в

Тема 5. Экономика предпринимательского проекта и привлечение инвестиций..  
Тест

Текст вопроса	Варианты ответов
Оптимальными источниками финансирования инновационной компании с точки зрения доступности на стадии создания являются:	Фондовые рынки.
	Бизнес-ангелы.
	Венчурные фонды.
	Личные сбережения.
Венчурное финансирование относится к:	Собственным финансовым средствам.
	Привлеченным финансовым средствам.
	Заемным финансовым средствам.
	Внутренним финансовым средствам.
Что из перечисленного не является особенностью бизнес-ангельского финансирования инновационной деятельности?	Вера в команду и идею.
	Предоставление денежных средств на безвозмездной основе.
	Требование доли в собственности компании.
	Использование собственных средств инвестора.

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

**Вопросы к зачету:**

1. Отличительные черты «бизнеса» и «предпринимательства».
2. Концепция предпринимательства.
3. Законодательная основа предпринимательства.

4. Сущность и принципы предпринимательства.
5. Место предпринимательства в рыночной экономике.
6. Основные этапы организации предпринимательства.
7. Личностные качества предпринимателя. Необходимые и отрицательные качества.
8. Отношения с партнерами и клиентами в предпринимательстве с хозяйствующими субъектами.
9. Порядки создания предпринимательских структур.
10. Модель выбора организационной правовой формы предпринимательства.
11. Основные этапы организации предпринимательства.
12. Планирование предпринимательской деятельности.
13. Сущность и знания бизнес-планирования. Основные разделы бизнес-плана.
14. Оценка риска и страхование в предпринимательстве. Виды рисков.
15. Финансовый план. Стратегия финансирования.
16. Предпринимательская концепция маркетинга.
17. Организационно-хозяйственный механизм предпринимательства.
18. Организация собственного дела.
19. Основные организационно-правовые формы предпринимательства.
20. Культура предпринимательства.
21. Оценка эффективности предпринимательской деятельности. Методы оценки: метод прямого счета, аналитический метод.
22. Обеспечение успеха предпринимательства.
23. Государственное регулирование предпринимательской деятельности.
24. Сущность инновационного предпринимательства. Его основные виды.
25. Раскройте сущность инноваций. Основные свойства инноваций.
26. Понятия инновационного процесса, две фазы инновационного процесса и их характеристика. Модели инновационного процесса.
27. Базисные, улучшающие и псевдоинновации. Понятие технологических укладов.
28. Чем команда отличается от малой группы?
29. Какие изменения происходят с командой на протяжении жизненного цикла проекта?
30. Содержание и сущность процесса генерирования идей.
31. Понятие бизнес-модели: подходы, авторы.
32. Типовая структура бизнес-плана. Виды планов.
33. В чем основная причина для проведения маркетинговых исследований?
34. Каковы основные требования к маркетинговой информации, получаемой в исследованиях?
35. В чем специфика маркетинговых исследований для высокотехнологичных стартапов?
36. Что в себя включает классический комплекс маркетинга (маркетинг-микс)?
37. Опишите жизненный цикл продукта в традиционном представлении; в методе водопада; в гибком методе разработки. Оцените их основные преимущества и недостатки.
38. Перечислите девять уровней готовности технологии и кратко опишите каждый уровень.
39. Этапы развития потребности, формы и стадии.
40. Внутренние и внутренние барьеры на пути удовлетворения потребности.
41. Модель потребности на основе подхода Шета, Ньюмана и Гросса.
42. Модель потребительского поведения. Этапы. Описание. Способы воздействия на потребителей на различных стадиях.
43. Внешние и внутренние детерминанты поведения потребителей.
44. Как соотносятся понятия «интеллектуальная собственность» и «нематериальные активы»?



45. Перечислите основные источники правового регулирования интеллектуальной собственности, действующие в России.
46. Перечислите основные виды интеллектуальной собственности по российскому законодательству.
47. Как соотносятся понятия «трансфер технологий», «коммерциализация разработки» и «лицензирование»?
48. Назовите три ключевых типа цены лицензии, поясните, в чем заключается суть каждого из них.
49. Раскройте смысл следующих понятий: стартап, экономичный (бережливый) стартап (Lean Startup), модель SPACE, HADI-цикл, бизнес-модель, разворот (пивот), малое инновационное предприятие, «долина смерти».
50. Опишите основные отличия стартапа от «традиционного» бизнеса, методики и путь развития.
51. Что такое модель SPACE? Опишите шаблон, описание, характеристики «орбит», примеры применения.
52. Что такое малое инновационное предприятие: определение, преимущества и недостатки, этапы создания?
53. Каковы три сценария коммерциализации разработок и компетенций?
54. Какие инструменты финансирования характерны для каждой стадии инновационного цикла?
55. Краудфандинг как инструмент финансирования.
56. Особенности финансирования инновационных проектов бизнес-ангелами и венчурными инвесторами.
57. Проведите сравнительную характеристику грантов и субсидий, выделите общие черты, различия между этими видами финансовых инструментов.
58. Основные принципы оценки эффективности инновационных проектов.
59. Характеристика видов денежных потоков проекта. Понятие нормы дисконта.
60. Что есть риск инновационного проекта? Основные виды рисков инновационного проекта.
61. Для каких целей осуществляется формирование инновационной среды? Ее задачи и структура.
62. Цели и задачи технопарков (научных парков) России.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	90-100
Базовый	Применение	<i>Включает нижестоящий</i>	хорошо		79-89

	знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения			
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		68-78
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 67

## **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### **Основная учебная литература**

1. Забродская Н. Г. Предпринимательство. Организация и экономика малых предприятий : учебник / Н. Г. Забродская. - Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019. - 263 с. - ISBN 978-5-9558-0367-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1000225>
2. Бизнес-планирование : учебник / под ред. проф. Т.Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2021. — 296 с. - ISBN 978-5-9558-0270-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1222076>
3. Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М. : ИД ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 384 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0498-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1043393>
4. Романенко Е. В. Инновационная экономика и технологическое предпринимательство: методические указания / Е. В. Романенко. — Омск : СибАДИ, 2020. — 52 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/149553> (дата обращения: 09.03.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
5. Линц К. Радикальное изменение бизнес-модели: адаптация и выживание в конкурентной среде / Карстен Линц, Гюнтер Мюллер-Стивенс, Александр Циммерман ; пер. с англ. - Москва : Альпина Паблишер, 2019. - 311 с. - ISBN 978-5-96142-170-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1078433>

### **Дополнительная учебная литература**

1. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе: учеб. для бакалавров/ Л. П. Гаврилов. - Москва: Юрайт, 2014. - 372 с.: ил., табл. - (Бакалавр. Базовый курс). - Библиогр.: с. 371-372. (Библиотека БФУ им. И. Канта ч.з. № 5 (1)).

2. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора/ Александр Остервальдер и Ив Пинье в соавторстве с армией из 470 практиков из 45 стран мира; [пер. с англ. М. Кульнева]. - [4-е изд.]. - Москва: Альпина Паблишер, 2014. - 284, [3] с.: ил., портр., табл., цв. ил.. - (Журнал Секреты фирмы рекомендует). - Вариант загл.: Настольная книга стратега и новатора. (Библиотека БФУ им. И. Канта ч.з. № 5 (1)).
3. Теория и практика предпринимательской деятельности: учебник/ А. Г. Дементьева, М. И. Соколова, О. М. Хотяшева; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России. - Москва: Магистр, 2017. - 606, [1] с.: ил; 22. - (Магистратура). - Библиогр.: с. 371-374 (84 назв.). - Библиогр. в подстроч. Примеч. (Библиотека БФУ им. И. Канта ч.з. № 5 (1)).
4. Инновационный менеджмент: учеб. для вузов/ Ю. М. Беляев. - Москва: Дашков и К°, 2014. - 219 с. - (Учебные издания для бакалавров). (Библиотека БФУ им. И. Канта ч.з. № 5 (1)).
5. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учеб. для вузов/ [В. Т. Гришина [и др.] ; под ред.: Ю. В. Морозова, В. Т. Гришиной. - 9-е изд.. - Москва: Дашков и К°, 2016. - 445 с.: рис., табл.. - Библиогр.: с. 443-445. (Библиотека БФУ им. И. Канта ч.з. № 5 (1)).
6. Промышленные технологии и инновации: учеб. для бакалавров/ А. Д. Зарецкий, Т. Е. Иванова. - Москва; Санкт-Петербург; Нижний Новгород: Питер, 2014. - 473 с.: рис., табл. - (Стандарт третьего поколения). - Библиогр.: с. 424-430. (Библиотека БФУ им. И. Канта ч.з. № 5 (1)).
7. Разработка бизнес-плана проекта: учеб. пособие для бакалавров вузов/ Т. С. Бронникова. - 2-е изд., перераб. и доп.. - Москва: ИНФРА-М, 2018. - 213, [2] с.: ил, табл.. - (Высшее образование - Бакалавриат). - Библиогр.: с. 208-210 (42 назв.). - Часть тем представлена на [www.znanium.com](http://www.znanium.com). (Библиотека БФУ им. И. Канта ч.з. № 5 (1)).
8. Стратегии продвижения товаров/ Ю. А. Захарова. - 2-е изд.. - Москва: Дашков и К°, 2015. - 155, [3] с. - (Стратегия успешного бизнеса). - Библиогр.: с. 157 (4 назв.). (Библиотека БФУ им. И. Канта ч.з. № 5 (1)).
9. Управление инновационными проектами: учеб. пособие для вузов/ [В. Л. Попов [и др.]. ; под ред. проф. В.Л. Попова. - Москва: Инфра-М, 2015. - 334, [1] с.: ил. - (Высшее образование - бакалавриат). - Библиография: с. 328-330 (60 названий). - Соответствует ФГОС (третьего поколения). (Библиотека БФУ им. И. Канта ч.з. № 5 (1)).
10. Экономика инновационного развития / Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, Фак. гос. упр.; ред.: М. В. Кудина, М. А. Сажина. - Москва: ФОРУМ; Москва: ИНФРА-М, 2014. - 255 с.: ил. - Библиогр.: с. 246-253 и в подстроч. примеч. - ISBN 978-5-8199-0545-6. (Библиотека БФУ им. И. Канта ч.з. № 5 (1)).
11. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. — М.: Альпина Паблишер, 2016.

## **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- «Национальная электронная библиотека» (<http://xn--90ax2c.xn--p1ai/>).
- ЭБС Кантиана (<http://lib.kantiana.ru/irbis/standart/ELIB>).
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (<http://elibrary.ru/defaultx.asp>).
- ЭБС «Лань» (<http://e.lanbook.com/>).
- ЭБС «Айбукс.py/ibooks.ru» (<http://ibooks.ru/>).
- ЭБС «IPRbooks» (<http://www.iprbookshop.ru/>)
- Время открытых инноваций  
[https://www.ted.com/talks/charles\\_leadbeater\\_on\\_innovation?language=ru](https://www.ted.com/talks/charles_leadbeater_on_innovation?language=ru)
- Л.М. Борисова, Е.А. Таран, Е.А. Титенко Инновационное предпринимательство

- [https://portal.tpu.ru/SHARED/b/BORISOVA/Ucheba/Tab3/UP\\_IP.pdf](https://portal.tpu.ru/SHARED/b/BORISOVA/Ucheba/Tab3/UP_IP.pdf)
- Инновационное предпринимательство Учебник и практикум для ВУЗОВ Под редакцией В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк <https://static.myshop.ru/product/pdf/373/3725839.pdf>
- Общероссийский классификатор организационно-правовых форм [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_139192/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139192/)
- Самозанятость - налог на профессиональный доход <https://npd.nalog.ru>
- Нормативно-правовые акты Калининградской обл. <https://gov39.ru/vlast/npa>
- Е. К. Торосян, Л. П. Сажнева, Ж. Н. Зарубина. Основы предпринимательской деятельности <https://books.ifmo.ru/file/pdf/1909.pdf>
- Макаренченко М.А. Теория организации и организационное поведение: учебное пособие для бакалавров. — СПб.: СПбГУНиПТ, 2008. [Электронный ресурс]. «Команда». URL: <https://www.youtube.com/watch?v=6wTqAssKEwk>
- Как самая простая идея может стать бизнесом? Примеры топовых бизнес-идей с минимальными вложениями: <https://www.youtube.com/watch?v=uW-ZnPssWwU>
- Топ-200 новых бизнес идей для малого бизнеса <https://businessmens.ru/article/novye-biznes-idei>
- Как создать свой бизнес с нуля: практическое руководство <https://biznesprost.com/rukovodstvo/kak-sozdat-svoj-biznes.html>
- Шаблон ценностного предложения <https://www.uplab.ru/blog/value-proposition-template/>
- Jake Nielson., The Innovator’s Canvas: A Step-by-Step Guide to Business Model Innovation. 2015. <https://www.ignitionframework.com/the-innovators-canvas-a-step-by-step-guide-to-business-model-innovation/>
- Как добиться соответствия продукта рынку с помощью новой канвы ценностного предложения <https://savepearlharbor.com/?p=183710>
- Бизнес-модель по Остервальдеру. Построение. Примеры. <http://lednev.pro/blog/osterwalder-business-model>
- Шаблон бизнес-модели Александра Остервальдера и Ива Пинье <https://smartarchitects.ru/business-model-canvas>
- Примеры и образцы смет. Источник: <https://finswin.com/projects/rashody/obrazec-smety.html>
- Примеры бизнес-планов <https://bbf.ru/magazine/4/>
- Как составить бизнес-план с нуля: полное руководство с примерами. <https://iklife.ru/biznes/kak-sostavit-biznes-plan-obrazec-s-raschetami.html>
- Как составить бизнес-план — образец с расчетами, структура и содержание бизнес-плана + готовые примеры <https://richpro.ru/biznes/kak-sostavit-biznes-plan-obrazec-s-raschetami-gotovye-primery.html>
- Скороходов В., Сверчков С. РАМ, ТАМ, САМ, СОМ, или Часть технологии очарования серьезного Инвестора [Электронный ресурс]. URL: <http://bizinsight.com.ua/stati/metodologicheskie/pam-tam-sam-som-ili-chast-texnologii-ocharovaniya-seryoznogoinvestora>
- Колик А. Особенности продаж инновационных продуктов // Управление сбытом. № 1. 2010. (цит. по: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.trn.ua/articles/1343/>).
- Краткое пособие для продукт-менеджеров: 59 принципов разработки новых продуктов. <https://vc.ru/marketing/51495-kratkoe-posobie-dlya-produkt-menedzherov-59-principov-razrabotki-novyh-produktov-ot-humatheq>
- Методы создания новых товаров. <https://leksia.com/4x9df4.html>
- Стив Бланк. Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов.
- АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР. Москва 2014. <https://iknigi.net/avtor-stiv-blank/84673->

[chetyre-shaga-k-ozareniyu-strategii-sozdaniya-uspeshnyh-startapov-stiv-blank/read/page-6.html](http://chetyre-shaga-k-ozareniyu-strategii-sozdaniya-uspeshnyh-startapov-stiv-blank/read/page-6.html)

- Развитие потребителей – это не развитие продукта. <https://mydocx.ru/10-79262.html>
- Т. Н. Жукова Вовлечение потребителей в цепочку создания ценности как инструмент управления инновационными процессами на предприятии/ [https://discourse.etu.ru/assets/files/zhukova-t.n\(2\).pdf](https://discourse.etu.ru/assets/files/zhukova-t.n(2).pdf)
- Энциклопедия по экономике. Моделирование поведения потребителей. <https://economy-ru.info/info/131304/>
- Мировой опыт моделирования потребительского поведения [https://www.marketing.spb.ru/lib-research/world\\_model\\_exp.htm](https://www.marketing.spb.ru/lib-research/world_model_exp.htm)
- Маркетинг: конспект лекций. Модель покупательского поведения. <https://marketing.wikireading.ru/17215>
- Приоритет потребителя. [http://www.e-biblio.ru/book/bib/07\\_marketing/MarketingBK/Marketing/126.1.3.html](http://www.e-biblio.ru/book/bib/07_marketing/MarketingBK/Marketing/126.1.3.html)
- Моделирование потребительского / покупательского поведения <https://pravo.studio/osnovyi-marketinga/modelirovanie-potrebitelskogo-pokupatelskogo.html>
- Интеллектуальная собственность для бизнеса. — Всемирная организация интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. URL: [www.wipo.int/sme/ru/ip\\_business/](http://www.wipo.int/sme/ru/ip_business/)
- Васюхин О.В., Павлова Е.А. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие. — СПб: СПб НИУ ИТМО, 2013. — 264 с. (с. 31–32) [Электронный ресурс]. URL: <http://books.ifmo.ru/file/pdf/1473.pdf>
- 

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

### **Перечень программного обеспечения**

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

### **Перечень информационных справочных систем**

- правовая информационная система «Консультант+» ([www.consultant.ru](http://www.consultant.ru))

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Предпринимательское право»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель:** Георгиев И.В., ассистент

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.



## Содержание

1. Наименование дисциплины «Предпринимательское право».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Предпринимательское право».

Цель дисциплины: сформировать у обучающихся необходимый уровень знаний о правовом регулировании предпринимательства в Российской Федерации на основе действующего законодательства, практики его применения с учетом общетеоретических положений и новейших течений в науке предпринимательского права. Кроме того, дисциплина обеспечивает ориентацию обучающихся на комплексное и последовательное изучение правовых норм, регулирующих предпринимательскую деятельность, связанных с другими отраслями права.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1 Понимает правовые нормы действующего законодательства, регулирующего отношения в различных сферах жизнедеятельности УК-2.2 Применяет правовых знаний в текущей профессиональной деятельности УК-2.3 Осуществляет прогнозирование проблемных ситуаций и правовых рисков знаний в текущей профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> - основные экономические понятия и теории предпринимательства; - основные принципы применения экономических знаний в правовом регулировании предпринимательства; <b>Уметь:</b> - аргументировано и ясно выразить мысли в устной и письменной форме используя знания в области экономики при характеристике правового регулирования предпринимательства; - видеть экономическую составляющую в правовом регулировании предпринимательства. <b>Владеть:</b> - навыками логически верно и грамотно выстраивать аргументацию защищать свою позицию при осуществлении юридической деятельности с использованием экономических знаний.
УК-11 Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	УК-11.1 Понимание действующих правовых норм, обеспечивающих борьбу с коррупцией в различных областях жизнедеятельности, а также способов профилактики коррупции и	<b>Знать:</b> признаки коррупционного поведения и нормы антикоррупционного законодательства <b>Уметь:</b> выявить признаки коррупционного поведения <b>Владеть:</b> навыками нетерпимого отношения к

	формирования нетерпимого отношения к ней УК-11.2 Соблюдение правил общественного взаимодействия на основе нетерпимого отношения к коррупции	коррупционному поведению
--	--	--------------------------

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Предпринимательское право» представляет собой дисциплину базовой части блока дисциплин подготовки студентов.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Понятие, предмет и источники предпринимательского права	Понятие и функции предпринимательства. Отношения предпринимательства и их правовое регулирование. Понятие, законодательное определение и признаки

		<p>предпринимательской деятельности. Содержание права на осуществление предпринимательской деятельности и его гарантии.</p> <p>Виды предпринимательской деятельности. Предмет и методы предпринимательского права. Принципы предпринимательского права. Система предпринимательского права. Понятие и структура правовой основы предпринимательства. Законодательство России о предпринимательстве. Общая характеристика и особенности источников предпринимательского права. Обычай делового оборота.</p>
2	<p>Правовое положение субъектов предпринимательской деятельности</p>	<p>Понятие и виды субъектов предпринимательства. Правовой статус предпринимателя. Понятие субъекта малого и среднего предпринимательства.</p> <p>Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица. Порядок регистрации предпринимательской деятельности без образования юридического лица. Правовое положение индивидуального предпринимателя. Обязательства и ответственность индивидуального предпринимателя.</p> <p>Организационно-правовые формы предприятий. Хозяйственные товарищества: полное товарищество и товарищество на вере. Хозяйственные общества: общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество. Хозяйственное партнерство.</p> <p>Правовое положение акционерных обществ. Уставной капитал и акции общества. Система органов управления акционерным обществом.</p> <p>Правовое положение производственных кооперативов. Членство в производственном кооперативе. Система органов</p>

		<p>управления производственным кооперативом.</p> <p>Государственные и муниципальные унитарные предприятия, их правовое положение. Казенные предприятия (казенные хозяйства).</p> <p>Порядок учреждения и государственной регистрации коммерческих организаций. Основания отказа в регистрации. Порядок прекращения деятельности коммерческой организации</p>
3	Правовой режим имущества субъектов предпринимательства	<p>Виды объектов гражданских прав и их значение для предпринимательской деятельности. Движимое и недвижимое имущество. Предприятие как объект предпринимательского права. Объекты интеллектуальной собственности предпринимателя.</p> <p>Правовой режим имущества, используемого для предпринимательской деятельности. Право собственности, право хозяйственного ведения и право оперативного управления. Правовой режим отдельных видов имущества. Правовой режим капиталов, фондов и резервов организации</p>
4	Предпринимательские договоры	<p>Понятие договора в сфере предпринимательства, его особенности. Предпринимательские договоры как средство регулирования предпринимательских правоотношений и их классификация. Условия предпринимательских договоров и порядок их определения. Порядок заключения, изменения и расторжения предпринимательских договоров.</p> <p>Отдельные виды договоров. Договоры о передаче имущества: купля-продажа, энергоснабжение, мена, аренда, лизинг. Договоры о выполнении работ. Договоры по оказанию услуг: перевозка, поручение, комиссия, агентирование, коммерческая концессия.</p>

5	Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) субъектов предпринимательства	Понятие несостоятельности (банкротства). Признаки банкротства. Предупреждение банкротства. Порядок обращения с заявлением о признании субъекта предпринимательской деятельности банкротом. Процедуры банкротства: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление имуществом должника, конкурсное производство, мировое соглашение, упрощенные процедуры банкротства. Особенности банкротства градообразующих организаций. Несостоятельность (банкротство) индивидуального предпринимателя. Правовые последствия признания индивидуального предпринимателя банкротом.
---	--	---

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1: Понятие, предмет и источники предпринимательского права. Предпринимательские правоотношения.

Тема 2: Субъекты предпринимательских правоотношений.

Тема 3: Правовой режим имущества субъектов предпринимательства. Объекты предпринимательских правоотношений.

Тема 4: Предпринимательские договоры

Тема 5: Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) субъектов предпринимательства

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1. Понятие, предмет и источники предпринимательского права

1. Понятие предпринимательства.  
2. Понятие, законодательное определение и признаки предпринимательской деятельности.

3. Предмет и методы предпринимательского права.

5. Система предпринимательского права.

6. Общая характеристика и особенности источников предпринимательского права.

Тема 2: Субъекты предпринимательских правоотношений.

1. Общая характеристика правового положения предпринимателей.

2. Организационно-правовые формы предприятий.

3. Правовое положение товариществ.

4. Правовое положение акционерного общества.

5. Правовое положение общества с ограниченной ответственностью.
6. Правовое положение производственного кооператива.
7. Правовое положение государственного и муниципального унитарного предприятия.
8. Порядок создания и прекращения деятельности предприятия.
9. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица.

Тема 3: Правовой режим имущества субъектов предпринимательства. Объекты предпринимательских правоотношений.

1. Объекты предпринимательских правоотношений.
2. Правовой режим имущества, используемого для предпринимательской деятельности.
3. Правовой режим денег (денежных средств) в предпринимательской деятельности.
4. Правовой режим предприятия как имущественного комплекса.
5. Правовой режим объектов, индивидуализирующих предпринимателей и производимую ими продукцию.

Тема 4: Предпринимательские договоры

1. Понятие предпринимательских договоров и их классификация.
2. Заключение, изменение и расторжение предпринимательских договоров.
3. Исполнение договорных обязательств.
4. Обязательства по реализации товаров.
5. Обязательства по передаче имущества во временное пользование.
6. Обязательства по выполнению работ и оказанию услуг.
7. Ответственность за невыполнение договорных обязательств.

Тема 5: Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) субъектов предпринимательства

1. Понятие банкротства и основания признания должника банкротом.
2. Наблюдение как процедура банкротства.
3. Финансовое оздоровление как процедура банкротства.
4. Внешнее управление имуществом должника.
5. Конкурсное производство.
6. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) индивидуального предпринимателя.

Требования к самостоятельной работе студентов

1. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам: понятие и функции предпринимательства. Отношения предпринимательства и их правовое регулирование. Понятие, законодательное определение и признаки предпринимательской деятельности. Содержание права на осуществление предпринимательской деятельности и его гарантии. Виды предпринимательской деятельности. Предмет и методы предпринимательского права. Принципы предпринимательского права. Законодательство России о предпринимательстве. Общая характеристика и особенности источников предпринимательского права. Обычаи делового оборота.

Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам: предпринимательские правоотношения, источники предпринимательского права.

2. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам: Общая характеристика правового положения предпринимателей. Организационно-правовые формы предприятий. Правовое

положение товариществ. Правовое положение акционерного общества. Правовое положение общества с ограниченной ответственностью. Правовое положение производственного кооператива. Правовое положение государственного и муниципального унитарного предприятия. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица.

Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам: Общая характеристика правового положения предпринимателей. Организационно-правовые формы предприятий. Правовое положение товариществ. Правовое положение акционерного общества. Правовое положение общества с ограниченной ответственностью. Правовое положение производственного кооператива.

3. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам: Правовой режим имущества, используемого для предпринимательской деятельности. Правовой режим денег (денежных средств) в предпринимательской деятельности. Правовой режим предприятия как имущественного комплекса. Правовой режим объектов, индивидуализирующих предпринимателей и производимую ими продукцию. Объекты предпринимательских правоотношений.

Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам: Правовой режим имущества, используемого для предпринимательской деятельности. Правовой режим объектов, индивидуализирующих предпринимателей и производимую ими продукцию. Объекты предпринимательских правоотношений.

4. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам: Понятие предпринимательских договоров и их классификация. Заключение, изменение и расторжение предпринимательских договоров. Обязательства по реализации товаров. Обязательства по передаче имущества во временное пользование. Обязательства по выполнению работ и оказанию услуг. Ответственность за невыполнение договорных обязательств.

Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам: Понятие предпринимательских договоров и их классификация. Заключение, изменение и расторжение предпринимательских договоров. Обязательства по реализации товаров. Обязательства по передаче имущества во временное пользование. Обязательства по выполнению работ и оказанию услуг. Ответственность за невыполнение договорных обязательств.

5. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам: Понятие банкротства и основания признания должника банкротом. Наблюдение как процедура банкротства. Финансовое оздоровление как процедура банкротства. Внешнее управление имуществом должника. Конкурсное производство. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) индивидуального предпринимателя.

Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам: Понятие банкротства и основания признания должника банкротом. Наблюдение как процедура банкротства. Финансовое оздоровление как процедура банкротства. Внешнее управление имуществом должника. Конкурсное производство. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) индивидуального предпринимателя.



Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Понятие, предмет и источники предпринимательского права. Предпринимательские правоотношения.	УК -2	Опрос, выполнение упражнений
Субъекты предпринимательских правоотношений.	УК -2 УК - 11	Опрос, решение практических задач
Правовой режим имущества субъектов предпринимательства. Объекты предпринимательских правоотношений.	УК -2 УК - 11	Опрос, решение практических задач, контрольная работа
Предпринимательские договоры	УК -2 УК - 11	Опрос, решение практических задач, контрольная работа
Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) субъектов предпринимательства	УК -2 УК - 11	Опрос, решение практических задач

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Например,

Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:

По теме «Предпринимательские договоры».

1. Теоретические вопросы:

Общие положения о договоре. Свобода договора.

Публичный договор. Предварительный договор. Договор присоединения.

Договор купли-продажи и его виды.

Договор аренды и его виды.

Договор коммерческой концессии.

2. Практические задачи:

Две коммерческие организации подписали договор купли-продажи бензиновых двигателей, однако продавец отказывается осуществлять продажу товара, ссылаясь на незаключенность договора в связи с тем, что в нем отсутствует условие о цене товара. Правомерна ли позиция продавца?

Между КФХ «Куручкин» (производитель) и ООО «Ромашка» (заготовитель) был заключен договор контракции. КФХ обязалось передать ООО 3 тонны моркови по месту своего нахождения. Однако КФХ обязательство не выполнило, мотивируя это тем, что другая организация – ООО «Урожай» не поставила КФХ семена моркови вовремя и в нужном объеме. Заготовителя такие объяснения не устроили, и он предъявил иск о возврате денежных средств, расторжении договора и возмещении убытков. Разрешите спор.

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Понятие и признаки предпринимательской деятельности.
2. Предпринимательское право: сущность и подходы к определению.
3. Источники предпринимательского права.
4. Предпринимательские правоотношения: понятие, структура.
5. Функции предпринимательской деятельности.
6. Субъекты предпринимательских правоотношений: понятие, виды.
7. Правовое положение акционерного общества.
8. Правовое положение общества с ограниченной ответственностью.
9. Правовое положение производственного кооператива.
10. Статус индивидуального предпринимателя.
11. Правовое положение товариществ.
12. Правовое положение государственного и муниципального унитарного предприятия.
13. Объекты предпринимательских правоотношений.
14. Средства индивидуализации предпринимателя.
15. Классификация вещей, используемых в предпринимательской деятельности.
16. Договор: понятие, виды. Свобода договора.
17. Публичный договор.
18. Обязательства по реализации товаров.
19. Обязательства по передаче имущества во временное пользование.
20. Договор коммерческой концессии.
21. Понятие и признаки банкротства.
22. Процедура наблюдения.
23. Финансовое оздоровление и внешнее управление.
24. Конкурсное производство.
25. Банкротство индивидуального предпринимателя.

### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинг)
--------	--------------------------------	---	---	---------------------------	---------------------------

		оценки сформированности)			Говая оценка)
Повышенны й	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

### 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

#### Основная литература

1. Предпринимательское право : учебник / А.А. Демичев, М.В. Карпычев, А.И. Леонов [и др.] ; под ред. А.В. Пчелкина. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 478 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1146803. - ISBN 978-5-16-016423-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1146803>
2. Предпринимательское право: учебник для бакалавриата и специалитета / И. В. Ершова, Р. Н. Аганина, Л. В. Андреева ; отв. ред. И. В. Ершова. — 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Проспект, 2020. — 688 с. [Электронный ресурс]. - URL: <http://ebs.prospekt.org/book/42987>

3. Губин, Е. П. Предпринимательское право Российской Федерации: Учебник / Губин Е.П., Лахно П.Г., - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 992 с. - Текст : электронный. - URL:<https://znanium.com/catalog/product/1058081>
4. Нилов, К. Н. Предпринимательское право : практикум / К. Н. Нилов. — 5-е изд., испр. и доп. — Москва : Флинта, 2021. — 301 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1323694>

#### **Дополнительная литература**

1. Предпринимательское право: учебник / Р. А. Курбанов, С. А. Азарова, Л. Л. Баланюк и др. ; отв. ред. Р. А. Курбанов. – Москва : Проспект, 2019. – 856 с. ; [Электронный ресурс]. - URL: <http://ebs.prospekt.org/book/41557>
2. Современное предпринимательское право : монография / И. В. Ершова, Л. В. Андреева, Н. Г. Аapresова и др. ; отв. ред. И. В. Ершова. — Москва : Проспект, 2014. — 352 с.; [Электронный ресурс]. - URL: <http://ebs.prospekt.org/book/25973>
3. Предпринимательское право России: итоги, тенденции и пути развития : монография / МГУ имени М.В. Ломоносова ; Е. П. Губин, В. А. Вайпан, И. С. Шиткина [ и др. ] ; отв. ред. Е. П. Губин. — Москва : Юстицинформ, 2019. — 664 с.. Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1078912>
4. Предпринимательское право: современный взгляд : монография / МГУ имени М.В. Ломоносова / Е. А. Абросимова, В. К. Андреев, Е. Г. Афанасьев [и др.] ; отв. ред. С. А. Карелина, П. Г. Лахно. — Москва : Юстицинформ, 2019. — 600 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1046024>
5. Государственное и договорное регулирование предпринимательской деятельности: коллективная монография / под науч. ред. профессора В. С. Белых. – Москва : Проспект, 2015. – 248 с.; [Электронный ресурс]. - URL: <http://ebs.prospekt.org/book/27631>

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- специализированное ПО: СПС «Консультант Плюс», СПС «Гарант».

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Разработка товарной политики»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: Менеджмент**

**Профиль «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель:** Щербинина Л.Ю. к.э.н., доцент кафедры экономика и менеджмент  
Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыхова Л.В.



## Содержание

1. Наименование дисциплины «Разработка товарной политики».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Разработка товарной политики».

**Цель дисциплины:** приобретение теоретических знаний, формирование практических умений и навыков в области маркетинга

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
<p>ОПК-3 Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия</p>	<p>ОПК-3.1 Знание теоретических основ разработки товарной политики                      ОПК-3.2 Формирует оптимальный товарный ассортимент                      ОПК-3.3. Осуществляет оценку эффективности товарной и ассортиментной политики компании</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• теоретические основы формирования товарной политики компании: компоненты, цели и задачи</li> <li>• теоретические и методологические основы разработки нового товара;                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• теоретические и методологические основы управления ассортиментом компании;</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• разрабатывать и тестировать концепцию нового товара с применением экономико-математических моделей;</li> <li>• разрабатывать техническое задание на создание упаковки нового товара, тестирование упаковки;</li> <li>• проводить анализ конкурентоспособности товара (услуги);</li> <li>• выполнять стратегически и тактический анализ ассортимента компании;</li> <li>• оценивать сбалансированность товарного ассортимента;                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• принимать решения в области управления товарным ассортиментом.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• владеть навыками разработки и тестирования нового товара;</li> <li>• владеть навыками оценки конкурентоспособности товара (услуги);</li> </ul> <p>владеть знаниями, умениями и навыками принятия решений в области управления ассортиментом.</p>
<p>ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные</p>	<p>ОПК-4.1 Знание теоретических основ разработки новых продуктов                      ОПК-4.2 Разрабатывает</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• теоретические основы формирования товарной и ассортиментной политики компании как основы ее конкурентоспособности</li> </ul>

<p>возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций</p>	<p>концепцию нового товара, способен выполнить ее тестирование ОПК-4.3. Осуществляет разработку и выведение на рынок нового товара</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• методологические основы процесса разработки нового товара и формирования ассортимента;</li> <li>• методологические основы формирования конкурентоспособности товара (услуги).</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• выполнять стратегический анализ ассортимента;</li> <li>• принимать управленческие решения в области ассортимента, направленные на повышение конкурентоспособности компании;</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <p>владеть навыками стратегического анализа в области товарной и ассортиментной политики компании.</p>
---	--	--

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Разработка товарной политики» представляет собой дисциплину Б1.В.02 части блока дисциплин подготовки студентов.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается

студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№ п/п	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Товарная политика компании: основные понятия, цели и задачи. Методологические основы формирования конкурентоспособности товара (услуги).	<p>Товарная политика: сущность, компоненты, стратегии.</p> <p>Понятие «товара» в маркетинге: многоуровневые модели товара.</p> <p>Товарная информация: виды. Маркировка как средство товарной информации.</p> <p>Штриховое кодирование товаров.</p> <p>Информационные знаки: виды, сущность.</p> <p>Нормативные и технические документы как средство товарной информации: виды, содержание</p> <p>Конкурентоспособность товара: сущность, субъекты оценки и источники информации.</p> <p>Критерии конкурентоспособности товара: виды, сущность, классификация.</p> <p>Критерии конкурентоспособности товара, повышающие потребительную стоимость товара:</p> <p>Определение цены потребления как фактора конкурентоспособности товара.</p>
2	Методологические основы разработки нового товара.	<p>Понятие «новый товар». Этапы процесса разработки нового товара.</p> <p>Концепция нового товара: сущность, компоненты, тестирование.</p> <p>Совместный анализ как основной метод итогового тестирования концепции товара.</p> <p>Технико-экономический анализ как этап разработки нового товара: сущность, цель, этапы. Выбор критерия эффективности проектного решения.</p> <p>Критерии эффективности проектов и их сущность.</p> <p>Анализ чувствительности и сценарный анализ в технико-экономическом анализе.</p> <p>Разработка упаковки.</p>
3	Методологические основы управления ассортиментом компании.	<p>Категорийный менеджмент как концепция управления ассортиментом в розничной торговле: понятие, правила, области применения, преимущества и трудности внедрения.</p> <p>Этапы формирования ассортимента.</p> <p>Стратегические аспекты управления ассортиментом: выбор конкурентной стратегии и концепции позиционирования.</p> <p>Ассортиментная политика компании: понятие, компоненты, положение об ассортиментной политике.</p> <p>Этапы управления ассортиментом по товарным категориям.</p> <p>Товарный классификатор: понятие, структурирования ассортимента по уровням - класс, товарная группа, категория.</p> <p>Товарная категория: понятие, принципы построения, структура, свойства.</p> <p>Типичные ошибки в построении товарного классификатора.</p> <p>Ассортиментная матрица и ассортиментный минимум</p> <p>Понятия «ширина», «глубина» и «сбалансированность» ассортимента.</p> <p>Основные виды анализов ассортимента: сущность и частота применения: ABC-анализ. Графические методы определения границ групп А, В, С. XYZ-анализ: понятие, этапы, выводы. Совмещенный ABC- XYZ-анализ: сущность, выводы, этапы. Анализ взаимосвязи покупок: сущность, методы.</p>

№ п/п	Наименование раздела	Содержание раздела
		Оборачиваемость товарных запасов: основные понятия (средний товарный запас, период) и важные моменты. Коэффициенты оборачиваемости: расчеты, анализ, ошибки. Норма оборачиваемости. Факторы, влияющие на формирование норм оборачиваемости. Анализ результатов оборачиваемости -матрица «Оборачиваемость-Маржа»: построение, выводы

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

*Тема 1:* Товарная политика компании: основные понятия, цели и задачи. Методологические основы формирования конкурентоспособности товара (услуги).

Товарная политика: сущность, компоненты, стратегии.

Понятие «товара» в маркетинге: многоуровневые модели товара.

Товарная информация: виды. Маркировка как средство товарной информации.

Штриховое кодирование товаров.

Информационные знаки: виды, сущность.

Нормативные и технические документы как средство товарной информации: виды, содержание

Конкурентоспособность товара: сущность, субъекты оценки и источники информации.

Критерии конкурентоспособности товара: виды, сущность, классификация.

Критерии конкурентоспособности товара, повышающие потребительскую стоимость товара. Определение цены потребления как фактора конкурентоспособности товара.

*Тема 2.* Методологические основы разработки нового товара.

Понятие «новый товар». Этапы процесса разработки нового товара.

Концепция нового товара: сущность, компоненты, тестирование.

Совместный анализ как основной метод итогового тестирования концепции товара.

Технико-экономический анализ как этап разработки нового товара: сущность, цель, этапы.

Выбор критерия эффективности проектного решения.

Критерии эффективности проектов и их сущность.

Анализ чувствительности и сценарный анализ в технико-экономическом анализе.

Разработка упаковки.

*Тема 3.* Методологические основы управления ассортиментом компании.

Ассортиментная матрица и ассортиментный минимум. Понятия «ширина», «глубина» и «сбалансированность» ассортимента. Основные виды анализов ассортимента: сущность и частота применения: АВС-анализ. Графические методы определения границ групп А, В, С. XYZ-анализ: понятие, этапы, выводы. Совмещенный АВС- XYZ-анализ: сущность, выводы, этапы. Анализ взаимосвязи покупок: сущность, методы. Оборачиваемость товарных запасов: основные понятия (средний товарный запас, период) и важные моменты. Коэффициенты оборачиваемости: расчеты, анализ, ошибки. Норма оборачиваемости. Факторы, влияющие на формирование норм оборачиваемости. Анализ результатов оборачиваемости -матрица «Оборачиваемость-Маржа»: построение, выводы.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

*Тема 1:* Товарная политика компании: основные понятия, цели и задачи. Вопросы для обсуждения: Методологические основы формирования конкурентоспособности товара (услуги). Товарная политика: сущность, компоненты, стратегии.

Понятие «товара» в маркетинге: многоуровневые модели товара.

Товарная информация: виды. Маркировка как средство товарной информации.  
Штриховое кодирование товаров.  
Информационные знаки: виды, сущность.  
Нормативные и технические документы как средство товарной информации: виды, содержание  
Конкурентоспособность товара: сущность, субъекты оценки и источники информации.  
Критерии конкурентоспособности товара: виды, сущность, классификация.  
Критерии конкурентоспособности товара, повышающие потребительскую стоимость товара. Определение цены потребления как фактора конкурентоспособности товара.

Тема 2. Методологические основы разработки нового товара.

Вопросы для обсуждения: понятие «новый товар». Этапы процесса разработки нового товара.

Концепция нового товара: сущность, компоненты, тестирование.

Совместный анализ как основной метод итогового тестирования концепции товара.

Технико-экономический анализ как этап разработки нового товара: сущность, цель, этапы.

Выбор критерия эффективности проектного решения.

Критерии эффективности проектов и их сущность.

Анализ чувствительности и сценарный анализ в технико-экономическом анализе.

Разработка упаковки.

Тема 3. Методологические основы управления ассортиментом компании.

Вопросы для обсуждения: ассортиментная матрица и ассортиментный минимум. Понятия «ширина», «глубина» и «сбалансированность» ассортимента. Основные виды анализов ассортимента: сущность и частота применения: ABC-анализ. Графические методы определения границ групп А, В, С. XYZ-анализ: понятие, этапы, выводы. Совмещенный ABC- XYZ-анализ: сущность, выводы, этапы. Анализ взаимосвязи покупок: сущность, методы. Оборачиваемость товарных запасов: основные понятия (средний товарный запас, период) и важные моменты. Коэффициенты оборачиваемости: расчеты, анализ, ошибки. Норма оборачиваемости. Факторы, влияющие на формирование норм оборачиваемости. Анализ результатов оборачиваемости -матрица «Оборачиваемость-Маржа»: построение, выводы

Требования к самостоятельной работе студентов

*1. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам:* товарная политика компании: основные понятия, цели и задачи, методологические основы формирования конкурентоспособности товара (услуги), методологические основы разработки нового товара, методологические основы управления ассортиментом компании.

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам:* товарная политика компании: основные понятия, цели и задачи, методологические основы формирования конкурентоспособности товара (услуги), методологические основы разработки нового товара, методологические основы управления ассортиментом компании.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и

воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## **8. Фонд оценочных средств**

### **8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
1.Товарная политика компании: основные понятия, цели и задачи. Методологические основы формирования конкурентоспособности товара (услуги).	ОПК-3 ОПК-4	контрольная работа
2.Методологические основы разработки нового товара.	ОПК-3 ОПК-4	контрольная работа
3.Методологические основы управление ассортиментом компании.	ОПК-3 ОПК-4	контрольная работа

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

*Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:*

*По теме «Методологические основы формирования конкурентоспособности товара (услуги)»*

Задание 1. Задача по оценке конкурентоспособности услуги. Оцените конкурентоспособность услуги методом комплексного предложения на рынке.

Таблица – Оценка конкурентоспособности услуги методом «Комплексного предложения на рынке»

Составляющие конкурентоспособности	Коэф. важности в группе	Обобщающий коэффициент важности	Товары			Средняя оценка
			1	2	3	
1.Информационная составляющая услуги А=0,15						
- реклама на радио						
-баннеры						
-календари						
-смс рассылка						
-звонки клиентам						
2.Продуктовая составляющая А=0,3						



-широта предоставляемых услуг							
-качество услуг							
-удобство эксплуатации							
- качество монтажа							
3.Сервисная составляющая A=0,5							
- техническое оснащение							
-гарантия обслуживания							
- количество групп быстрого реагирования							
4.Ценовая составляющая A=0,05							
-скидки							
-акции							
-приемлемые цены							
Взвешенная сумма оценок G							

**Задание 2.** Оцените конкурентоспособность услуг розничной торговли компании ООО «АлМик». Рассчитайте обобщающий коэффициент конкурентоспособности, сделайте соответствующие выводы, предложите пути повышения конкурентоспособности розничной торговли компании.

Таблица 12 – Сравнительный анализ конкурентов ООО «АлМик»

Категории	АлМи к	Альма к	КД	Мушки но	Гвардейск ий м-т	ЕТС	Роминт а	Этало н
1.Товарная политика								
1.1 Ширина ассортимента	11	9	11	5	9	7	7	11
1.2 Длина товарной линии: -сыровяленые и сырокопченые изделия	18	14	9	17	5	4	1	18
1.3 Длина товарной линии: - вареные колбасы	2	3	12	3	22	10	5	22
1.4 Длина товарной линии: - полукопченые изделия	11	9	15	-	29	5	6	29

1.5 Наличие сертификатов качества (по информации на упаковке)	ГОСТ, ОСТ, ТУ, ЕАС	ГОСТ, ОСТ, ТУ, ЕАС	ГОСТ, ТУ, ЕАС	ГОСТ, ТУ, ЕАС	ГОСТ, ТУ, ЕАС	ГОСТ, ОСТ, ТУ, ЕАС (РСТ)	ГОСТ, ТУ, ЕАС	-
1. Товарная политика								
1.6 Наличие медалей, призов и дипломов на конкурсах (кол-во)	0	3	13	0	0	8	6	13
1.7 Оценка информативности и упаковки (1-5)	4	5	5	4	2	3	4	5
2. Ценовая политика								
2.1 Цены на сыровяленые и сырокопченые изделия за кг	[295-945]	[559-1623]	[396-1185]	[1640-2294]	[352-695]	[360-460]	[316]	295
2.2 Цены на вареные колбасы за кг	[150-250]	[205-442]	[159-322]	[742-1090]	[202-399]	[280-340]	[204-559]	150
2.3 Цены на полукопченые изделия за кг	[240-370]	[360-1596]	[180-557]	-	[260-411]	[320-410]	[280-437]	180
3. Сбытовая политика								
3.1 Количество собственных торговых точек	1	1	7	2	1	22	43	43
3.2 Количество типов каналов сбыта	3	5	3	5	3	3	3	5
3.3 Наличие нетрадиционных каналов сбыта (интернет)	нет	да	нет	да	нет	нет	нет	-
4. Политика коммуникаций								
4.1 Оценка сайта по 5-ти балльной шкале	3	5	5	2	4	5	3	5
4.2 Присутствие в социальных сетях	0	0	1	2	1	0	2	2
4.3 Участие в ярмарках, выставках	да	да	да	да	да	да	да	-
4.4 Реклама на ТВ и радио	нет	да	да	да	да	да	да	-
4.5 Наружная реклама	нет	да	да	да	да	да	да	-
4.6 Общее число	2	4	5	5	5	4	5	5

средств коммуникаций								
----------------------	--	--	--	--	--	--	--	--

Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:

По теме «Методологические основы разработки нового товара»

**Задание 1.** Туристическая компания занимается разработкой новых туров. Разработано несколько концепций новых туров. С помощью метода совместного анализа данные концепции были протестированы на трех целевых сегментах: молодежь, семьи, старший возраст. Была оценена частная полезность характеристик данных туров. Результаты проведенного совместного анализа приведены в таблице.

Таблица - Частные полезности характеристик нового товара для различных сегментов

Свойства	Сегменты		
	Молодежь	Семьи	Старший возраст
Активность:			
Культура	+0,10	-0,20	+0,20
Спорт	+0,30	-0,10	-0,20
Отдых	-0,40	+0,30	0
Цена (тыс.руб.)			
45	+0,50	+0,40	+0,30
70	-0,10	-0,10	-0,10
150	-0,40	-0,30	-0,20
Место			
Море	+0,10	+0,50	-0,30
Горы	+0,10	+0,10	-0,10
Природа	-0,20	-0,60	+0,40

Определите функцию полезности для сегмента "молодежь".

Нарисуйте графики частных полезностей.

Проанализируйте чувствительность каждого сегмента к различным свойствам.

Какой вариант следует предложить каждому сегменту исходя из полученных результатов тестирования концепций нового товара?

**Задание 2.** Оцените эффективность двух проектов новых товаров с помощью расчета чистого дисконтированного дохода и выберите наилучший вариант проекта. Норма дисконта равна 10%.

Таблица - Прогнозируемые показатели выручки и затрат по проектам

Год	Проект А		Проект Б	
	затраты	выручка	затраты	выручка
1	100	0	200	0
2	100	150	100	500
3	50	300	0	200
4	50	350	0	100

**Задание 3.** На начальном этапе проектирования новой системы имеются три возможных варианта проекта: вариант 1, 2, 3. Вам необходимо выбрать и обосновать наилучший вариант проектируемой системы, исходя из следующих критериев: величина целевого эффекта - Р, затраты на проектирование и производство системы - Z, время создания системы -Т. По согласованию с заказчиком были получены желательные значения критериев: Р=100, Z=100, Т=100. Значимость критериев, а также их значения по различным вариантам проектов представлены в таблице.

Таблица - Прогнозируемые показатели проектов

Варианты проектов	P	Z	T
Вариант 1	150	200	120
Вариант 2	80	90	80
Вариант 3	140	150	110
Коэффициент значимости критерия	0,7	0,1	0,2

**Задание 4.** Для оценки вариантов проектируемой системы используются в качестве критериев эффективности частные показатели: вероятность ошибки системы ( $\lambda$ ) и стоимость получения результата ( $z$ ). В техническом задании на проектирование системы оговорены предельные значения:  $\lambda < 10^{-2}$ ,  $Z < 1000$ . . Относительная важность показателей не известна. Рассматриваются три проектных варианта системы. Выберите и обоснуйте наилучший вариант проекта.

Таблица - Прогнозируемые показатели проектов

Показатели	Значения показателей по проектным вариантам		
	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
$\lambda$	$0,5 \cdot 10^{-2}$	$0,3 \cdot 10^{-2}$	$0,1 \cdot 10^{-2}$
Z	400	600	900

**Задание 5.** Задача по оценке риска при выводе на рынок нового товара.

В процессе планирования вывода на рынок нового товара экспертами было сформировано три возможных плана маркетинговой поддержки проекта. Оцените ожидаемую прибыль и уровень риска всех возможных вариантов вывода на рынок нового товара и выберите наиболее оптимальный вариант.

Таблица - Прогнозируемые показатели вывода на рынок нового товара

План маркетинга	Рыночные состояния					
	благоприятное		удовлетворительное		неблагоприятное	
	вероятность	прибыль	вероятность	прибыль	вероятность	прибыль
П1	0,3	500	0,6	300	0,1	-100
П2	0,3	600	0,5	400	0,2	50
П3	0,1	700	0,3	400	0,6	100

*Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:*

*По теме «Методологические основы управление ассортиментом компании.»»*

**Задание 1.** Для специализированного магазина кондитерских изделий, торгующему следующими товарами: галеты (хлебцы), мармелад (12 видов), конфеты шоколадные в коробках и на развес, халва: ванильная, шоколадная, с арахисом, с изюмом, круассаны с разными наполнителями (7 видов), кексы фасованные и нефасованные; пирожные на развес (12 видов), зефир шоколадный, зефир ванильный, торты вафельные шоколадные, печенье масляное, печенье сухое, печенье «рулетики», рулеты с кремом, леденцы в коробках, леденцы на развес, крекеры: соленые, к пиву, с кунжутом, вафли: шоколадные, ванильные, низкокалорийные (всего 5 видов).

Вам необходимо:

1. Сформировать ассортиментную матрицу.

2. Провести анализ сбалансированности ассортимента по ширине с помощью кросс-категориального анализа, сделать выводы.

Таблица – Выручка и прибыль по товарным категориям, руб. в год

ТОВАРНАЯ КАТЕГОРИЯ	Оборот за год, руб	Прибыль за год, руб
1. Конфеты шоколадные фасованные	161588	48476
2. Пирожные фасованные	156180	34360
3. Печенье	141464	24048
4. Леденцы	50116	19044
5. Крекеры	76364	16036
6. Вафли	67704	15572
7. Конфеты шоколадные в коробках	169716	50916
8. Зефир	89756	26928
9.Рулеты	99460	20888
10.Мармелад	14080	2956
11.Торты вафельные	148876	25308
12. Круассаны	51068	11236
13.Галеты (хлебцы)	38900	7000
14. Халва	50232	11552
15. Кексы фасованные	41436	10772

**Задание 2.** Выполните авс-анализ по двум параметрам: выручке и прибыли методом касательной. Сделайте соответствующие выводы.

Таблица - АВС-анализ товарного ассортимента по двум параметрам методом касательной

Категория	Оборот за 1 квартал, тыс.руб.	Прибыль за 1 квартал, тыс.руб.
Конфеты шоколадные в коробках	42 429	12 729
Конфеты шоколадные фасованные	40 397	12 119
Пирожные фасованные	39 045	8 590
Зефир	22 439	6 732
Торты вафельные	37 219	6 327
Печенье	35 366	6 012
Рулеты	24 865	5 222
Леденцы	12 529	4 761
Крекеры	19 091	4 009
Вафли	16 926	3 893
Халва	12 558	2 888
Круассаны	12 767	2 809

Кексы фасованные	10 359	2 693
Галеты (хлебцы)	9 725	1 750
Мармелад	3 520	739
ИТОГО		

**Задание 3.** Рассчитайте размер среднего товарного запаса (ТЗ<sub>ср</sub>) за год для компании торгующей мелкой бытовой химией и товарами для дома. Подготовьте данные для расчета оборачиваемости товарных запасов.

месяц	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
сумма товарного запаса на 1 число месяца (руб.)	45 880	40 677	39 787	46 556	56 778	39 110	45 613	58 977	56 001	56 577	71 774	53 878

**Задание 4.** Анализируется товарная позиция «Крем для рук», в качестве примера приведены данные по продажам и запасам за полгода. Рассчитайте оборачиваемость крема для рук в днях, оборачиваемость в оборотах (сколько раз продается запас за полгода), уровень запасов. Сделайте соответствующие выводы.

Таблица – Объемы продаж крема для рук в месяц

Наименование	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июнь
Крем для рук						
Продажи (штуки)	334	317	298	250	221	281
Остаток на складе (штуки)	455	412	388	235	256	243
Средняя закупочная цена (руб.)	31,50	31,45	31,20	31,10	31,10	31,0
Продажи (руб)	10 521,0	9 969,7	9 297,6	7 775,0	6 873,1	8 711,0
Остаток на складе (руб.)	14 332,5	12 957,4	12 105,6	7 308,5	7 961,6	7 533,0

**Задание 5.** Проведите анализ коэффициента оборачиваемости двух товаров, являющихся частью ассортимента продуктового магазина. Сделайте соответствующие выводы.

Таблица – Объемы продаж товаров по дням недели

Наименование позиции	Пон	Вт	Ср	Чет	Пят	Суб	Воскресенье
----------------------	-----	----	----	-----	-----	-----	-------------

Батон белый нарезной							
Продажи (штуки)	30	32	31	29	32	40	25
Остаток на складе (штуки)	12	10	20	12	9	30	15
Коньяк элитный в подарочной упаковке							
Продажи (штуки)	1	0	1	0	1	2	0
Остаток на складе (штуки)	4	4	3	3	2	0	0

**Задание 6.** Определите уровень издержек на хранение запасов (S) методом средней стоимости. Сделайте выводы об оптимальности затрат.

Таблица – Перечень затрат на хранение запасов (тыс.руб. в год)

	2016	2017	2018
Средний остаток	100000	125000	110000
Налоги	3000	3400	3200
Страхование	1400	1500	1400
Устаревание	2500	2000	1500
Уценка	500	800	400
Общая стоимость			

**Задание 7.** Рассчитайте экономически обоснованный размер заказа для различных товаров с помощью модели Уилсона. Разбейте формулу Уилсона на две ячейки для простоты подсчета.

Таблица – Исходные данные для расчета размера заказа

	A	B	C	D
1		Холодильник	Колбаса	Пакетик
2	Количество рабочих дней	360	360	360
3	Стоимость пополнения запаса (руб.)	490	350	350
4	Спрос в день	2 шт.	10 кг	20 шт.
5	Расходы на хранение (доли)	0,16	0,25	0,2
6	Стоимость единицы товара (руб.)	22000	340	3

#### ПРИМЕРНЫЕ ТЕМЫ КУРСОВЫХ РАБОТ

1. Разработка системы сбалансированных показателей применительно к товарной деятельности предприятия.

2. Анализ результативности товарной политики в рамках продуктоориентированного подхода управления компанией.
3. Анализ и совершенствование системы управления товарной политикой на предприятии.
4. Построение атрибутивной карты позиционирования для товарной марки (товара).
5. Разработка и обоснование товарной стратегии предприятия.
6. Анализ товарного портфеля и разработка рекомендаций по его совершенствованию.
7. Разработка и тестирование концепции нового товара (на примере предприятия).
8. Совершенствование ассортимента производственного предприятия.
9. Оптимизация промышленного ассортимента производственного предприятия на основе теории игр.
10. Оптимизация ассортимента торговой организации на основе концепции категорийного менеджмента.
11. Тактические аспекты управления ассортиментом предприятия розничной торговли.
12. Анализ и совершенствование ассортимента предприятия розничной торговли.
13. Разработка и тестирование упаковки товара (на примере...).
14. Совершенствование упаковки товара (на примере...).
15. Совершенствование системы управления товарным ассортиментом предприятия розничной торговли на основе концепции категорийного менеджмента.
16. Разработка программы пробного маркетинга при выводе нового товара на рынок.
17. Анализ и оценка этапа жизненного цикла товара.
18. Оценка качества товара (на примере...).
19. Оценка конкурентоспособности товара (на примере...).
20. Разработка концепции мерчандайзинга для предприятия розничной торговли.

Методические рекомендации по написанию курсовой работы представлены в приложении 1

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

*Примерный перечень вопросов к зачету:*

1. Товарная политика: сущность, компоненты, стратегии.
2. Товарная информация: виды. Маркировка как средство товарной информации. Штриховое кодирование товаров.
3. Информационные знаки: виды, сущность. Нормативные и технические документы как средство товарной информации: виды, содержание.
4. Качество товара: понятие, нормативно-правовые документы, регламентирующие вопросы качества. Общая характеристика потребительских показателей качества товаров.
5. Методы оценки качества. Методика комплексной оценки уровня качества товара.
6. Конкурентоспособность товара: сущность, субъекты оценки и источники информации.
7. Критерии конкурентоспособности товара: виды, сущность, классификация. Критерии конкурентоспособности товара, повышающие потребительскую стоимость товара.
8. Принципы и цели оценки КСП товара. Этапы и методы оценки КСП товара.
9. Оценка КСП услуги.
10. Понятие «новый товар». Этапы процесса разработки нового товара.
11. Концепция нового товара: сущность, компоненты, тестирование.
12. Совместный анализ как основной метод итогового тестирования концепции товара.
13. Техничко-экономический анализ: сущность, цель, этапы. Выбор критерия эффективности проектного решения.
14. Критерии эффективности проектов и их сущность.
15. Анализ чувствительности и сценарный анализ в технико-экономическом анализе.



16. Содержание комплекса работ по выведению нового товара на рынок. Оценка уровня риска нового товара.
17. Пробный маркетинг: сущность, виды.
18. Анализ успешности освоения нового товара после его выведения на рынок (по Ламбену).
19. Категорийный менеджмент: понятие, правила, области применения, преимущества и трудности внедрения. Этапы формирования ассортимента в торговле.
20. Стратегические аспекты управления ассортиментом в торговле: выбор конкурентной стратегии и концепции позиционирования.
21. Товарный классификатор: понятие, структурирования ассортимента по уровням - класс, товарная группа, категория. Типичные ошибки в построении товарного классификатора.
22. Товарная категория: понятие, принципы построения, структура, свойства.
23. Понятия «ширина», «глубина» и «сбалансированность» ассортимента.
24. Товарные категории и их роль в ассортименте. Виды категорий.
25. Кросс-категориальный анализ: сущность, этапы. Балансировка ассортимента «по ширине».
26. Балансировка ассортимента «по глубине».
27. Процесс мерчандайзинга. Общие правила планировки торгового зала.
28. Распределение торговой площади между категориями товаров. Деление торговой площади по приоритетности.
29. Эффективность использования торговых площадей.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и	хорошо		71-85

	образцу с большей степени самостоятель ности и инициативы	иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения			
Удовлетвори тельный (достаточно й)	Репродуктивн ая деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетвор ительно		55-70
Недостаточн ый	Отсутствие удовлетворительного уровня	признаков	неудовлетв орительно	не зачтено	Менее 55

### **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

#### **Основная учебная литература**

1. Николаева, М. А. Товарная политика: Учебник для бакалавриата / М.А. Николаева - М.: Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 256 с. - ISBN 978-5-91768-615-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1006197>

#### **Дополнительная учебная литература**

1. Маракулина, И. В. Управление маркетингом (продвинутый уровень) : учебное пособие / И. В. Маракулина. — Киров : Вятская ГСХА, 2016. — 162 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/156907> (дата обращения: 10.03.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

Приложение 1

**БАЛТИЙСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
ИММАНУИЛА КАНТА**

**ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Л.Ю. Щербинина**

**Методические указания к выполнению  
Курсовой работы по дисциплине «Разработка товарной политики»**

**Направление подготовки: Менеджмент, шифр 38.03.02**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

**г. Калининград - 2023**

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Введение
2. Методические указания к выполнению курсовой работы
3. Список тем курсовых работ
4. Оценка курсовой работы
5. Литература

## **1. ВВЕДЕНИЕ**

Выполнение курсовой работы является составной частью изучения дисциплины «Разработка товарной политики», способствует углублению теоретических знаний в области маркетинга, а также формированию практических навыков применения методов и моделей маркетингового анализа и принятия управленческих маркетинговых решений в области формирования ассортимента, разработки новых товаров..

Цель курсовой работы: на основе анализа ассортиментной и товарной политики предприятия, а также факторов внешней среды рынка разработать практические рекомендации по совершенствованию товарной политики компании

Задачами курсовой работы являются:

- проверка усвоения студентами учебного материала;
- закрепление знаний, умений и навыков, полученных студентом на протяжении изучения курса " Разработка товарной политики ";
- формирование творческого, нестандартного подхода к решению маркетинговых проблем;
- формирование умений и навыков обобщать и анализировать маркетинговые данные, делать выводы и давать практические рекомендации;
- совершенствование умений и навыков работы с литературными источниками.

## **2. УКАЗАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ**

Курсовая работа является одним из видов научной работы. Выбор темы осуществляется студентом самостоятельно по согласованию с преподавателем. Все курсовые работы пишутся на примере конкретного предприятия, осуществляющего свою деятельность в Калининградской области, либо товарного рынка.

Курсовые работы проходят проверку в системе «Антиплагиат» с установлением минимального процента оригинальности – 70 %. При невыполнении этого требования работа не может быть допущена к защите.

Курсовая работа должна привить студенту навыки творческого изучения и решения актуальных проблем в области маркетинга. Изложение материала должно быть научным, иметь логическую последовательность. Курсовая работа не должна содержать орфографические, пунктуационные, фактические и стилистические ошибки. Необходимо обеспечить соблюдение требований к оформлению и содержанию.

Курсовая работа состоит из введения, двух-трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. Общий объем работы машинописного или компьютерного текста – 40-50 страниц. Объем приложений не ограничен.

Рассмотрим части курсовой работы:

**1. Титульный лист** (приложение А). Титульный лист не нумеруется.

**2. Содержание.** Содержание содержит перечень заголовков глав, параграфов работы (без сокращений, в той же последовательности и соподчиненности) с указанием страниц (приложение Б).

**3. Введение.** Во введении должна быть раскрыта:

- **актуальность темы исследования** (до 1 страницы текста);
- **цель исследования** (например, разработка практических рекомендаций по совершенствованию маркетинговой деятельности на основе оценки конкурентоспособности компании на рынке);

- **задачи исследования** - представляют собой действия, которые планируется совершить для достижения цели; это своеобразные ступеньки, по которым надо пройти, чтобы достигнуть конечного результата (например, изучить ....; составить....; проанализировать). Перечень задач соответствует последовательности выделения параграфов в работе, пишется строго по содержанию курсовой работы.

- **объект исследования** - это явление, процесс, система на которую направлена исследовательская деятельность. Например, объектом исследования может являться изучаемый рынок или само предприятие и пр.

- **предмет исследования** – это те стороны (свойства, отношения) объекта исследования, которые непосредственно связаны с изучаемой проблемой и на которых сфокусирован научный поиск исследователя. Например, предметом может выступать конкурентная среда рынка или маркетинговая деятельность компании и пр.

- **методы анализа**, которые автор применял в процессе исследования предмета. Это могут быть общенаучные методы анализа (анализ, синтез, дедукция и пр.) или маркетинговые методы, например, метод SWOT-анализа, PEST-анализа, ABC-анализа и другие.

- **информационная база исследования.** Она, как правило, представляет собой источники внешней и внутренней вторичной информации (бухгалтерские балансы, отчеты о прибылях и убытках, информационные сайты и пр.), которые использовались при написании работы в качестве основных источников информации.

Несмотря на то, что введение формально предшествует первой части, как правило, пишется оно в самом конце работы. Объем введения составляет от полутора до трех машинописных листов установленного формата.

**4. Методологическая (теоретическая) часть.**

Представляет собой первую главу курсовой работы и посвящена раскрытию теоретических и методологических аспектов предмета исследования. Традиционно содержит три параграфа, сбалансированных по объему (от 5 до 7-8 страниц каждый параграф). Данная часть курсовой работы должна содержать описание системы категорий, понятийного аппарата, концепций, инструментария (приемов и методик), принципов, используемых автором во второй главе курсовой работы. Необходимо

подчеркнуть, что содержание теоретической части должно быть напрямую связано с *темой курсовой работы*. В теоретической части автор должен выполнить обзор научной литературы по данному предмету исследования, представить разные точки зрения, существующие в науке по изучаемому вопросу. В первой главе обязательно должны присутствовать сноски на используемые библиографические источники. Оформление сносок выполняем по тексту через квадратные скобки с указанием номера библиографического источника и номера страницы.

## **5. Практическая часть (вторая глава курсовой работы).**

Посвящена количественному и качественному анализу факторов внешней и внутренней маркетинговой среды рынка, с четким углублением в количественный анализ *предмета исследования*. Содержит от 3 до 4-5 параграфов. Объем главы составляет до 40%-50% курсовой работы. *Это самая важная часть курсовой работы!* Именно она позволит автору обоснованно подойти к формулировке практических рекомендаций, направленных на совершенствование маркетинговой деятельности компании, работающей на конкурентном рынке. Структура второй главы чаще всего следующая.

### **Пункт 2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «...».**

В данном параграфе автор описывает историю и год появления компании на рынке; направления деятельности; организационно-правовую форму предприятия; организационную структуру, выявляя ее достоинства и недостатки; на основе данных бухгалтерского баланса выполняет финансово-экономический анализ деятельности предприятия.

### **Пункт 2.2. Анализ факторов внешней макросреды рынка.**

В данном параграфе автор описывает и анализирует влияние факторов макросреды на деятельность компании. Анализ факторов может быть основан на статистических данных, а также оценках экспертов. В процессе анализа факторов макросреды по каждому фактору (экономическому, политико-правовому, демографическому, социально-культурному, научно-технологическому, природному) формируем набор составляющих фактор сил (компонентов). Далее по каждому компоненту собираем статистическую информацию, выявляем основную тенденцию развития и направление (положительное или отрицательное) влияния компонента фактора на отрасль и компанию, делаем соответствующие выводы. Анализ факторов макросреды завершаем построением PEST-матрицы. При написании параграфа рекомендовано обращение в РОССТАТ.

### **Пункт 2.3. Анализ факторов внешней микросреды рынка.**

В данном параграфе необходимо рассмотреть и проанализировать влияние основных факторов внешней микросреды рынка: конкурентов компании, клиентов компании (описываем сегменты на которых работает компания, а также социально-экономический профиль целевого сегмента), поставщиков и др. факторов. Особый упор делаем на анализ конкурентов! Для этого выполняем сравнительный анализ конкурентов по основным маркетинговым критериям (комплекс «4Р»): уровень цен, широта



ассортимента, качество продукции, качество обслуживания, оценка сайта, степень присутствия фирм конкурентов в социальных сетях, разветвленность сбытовой сети и пр. По каждому критерию сравнения необходимо собрать количественную или качественную информацию по основным компаниям-конкурентам, сделать выводы, в чем состоят преимущества и недостатки вашей компании как по отдельным критериям, так и в целом. Также можно использовать в анализе конкурентной среды модель пяти сил конкуренции Майкла Портера, методы и модели оценки конкурентоспособности компании (или товара) с построением многоугольника конкурентоспособности.

Пункт 2.4. Анализ товарной (ассортиментной) политики компании.

В данном параграфе выполняем анализ ассортиментной (товарной) политики компании. Стараемся использовать количественные методы анализа, например, в анализе ассортимента применять методы ABC-анализа, XYZ-анализа, метода БКГ и другие.

Логично закончить вторую главу расширенным SWOT-анализом, который подведет итог проведенному анализу объекта и предмета исследования.

Конечно, структура второй главы может отличаться по разным темам. Самое главное помнить, что вторая глава должна содержать глубокий количественный анализ предмета исследования и тех дополнительных факторов внешней маркетинговой среды рынка (конкурентов, клиентов, факторов макросреды и пр.) без анализа которых невозможно дать практические рекомендации по улучшению положения компании на рынке.

**6. Проектная часть.** Представляет собой перечень основных направлений, рекомендаций, плана мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности компании. Объем главы 10-20% объема работы. Можно начать главу со SWOT-анализа.

### **7. Заключение.**

Заключение курсовой работы должно раскрывать ее главный смысл. Необходимо помнить, что заключение - это не просто перечень полученных результатов, а их итоговый синтез. Синтез - это последовательное, логически стройное изложение полученных итогов и их соотношение с общей целью и конкретными задачами. В заключении никаких двояких толкований не допускается. Объем заключения составляет порядка 10% всей работы (без учета приложений).

### **8. Библиографический список. Оформление списка литературы.**

**9. Приложения.** В приложения выносятся дополнительная информация, послужившая источником для проведения анализа, например, бухгалтерские балансы, отчеты о прибылях и убытках, прейскуранты цен, рекламные материалы и пр.

Законченная курсовая работа сдается студентом на кафедру «Экономики и менеджмента» в установленный графиком срок, проверяется преподавателем с указанием замечаний, проверяется в системе Антиплагиат и при устранении замечаний допускается к защите.

### **3. ТЕМЫ КУРСОВЫХ РАБОТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Разработка товарной политики»**

1. Разработка системы сбалансированных показателей применительно к товарной деятельности предприятия.
2. Анализ результативности товарной политики в рамках продуктоориентированного подхода управления компанией.
3. Анализ и совершенствование системы управления товарной политикой на предприятии.
4. Построение атрибутивной карты позиционирования для товарной марки (товара).
5. Разработка и обоснование товарной стратегии предприятия.
6. Анализ товарного портфеля и разработка рекомендаций по его совершенствованию.
7. Разработка и тестирование концепции нового товара (на примере предприятия).
8. Совершенствование ассортимента производственного предприятия.
9. Оптимизация промышленного ассортимента производственного предприятия на основе теории игр.
10. Оптимизация ассортимента торговой организации на основе концепции категорийного менеджмента.
11. Тактические аспекты управления ассортиментом предприятия розничной торговли.
12. Анализ и совершенствование ассортимента предприятия розничной торговли.
13. Разработка и тестирование упаковки товара (на примере...).
14. Совершенствование упаковки товара (на примере...).
15. Совершенствование системы управления товарным ассортиментом предприятия розничной торговли на основе концепции категорийного менеджмента.
16. Разработка программы пробного маркетинга при выводе нового товара на рынок.
17. Анализ и оценка этапа жизненного цикла товара.
18. Оценка качества товара (на примере...).
19. Оценка конкурентоспособности товара (на примере...).
20. Разработка концепции мерчандайзинга для предприятия розничной торговли.

**Пример структуры курсовой работы по теме «Анализ ассортимента предприятия розничной торговли (на примере ООО «Виктория»)».**

#### **Введение**

Глава 1. Теоретические основы анализа ассортимента рынке розничной торговли.

1.1. Ассортимент в розничной торговле: товарный классификатор, принципы его построения

1.2. Этапы формирования ассортимента в розничной торговле.

1.3. Методы анализа ассортимента в рознице.

Глава 2. Анализ ассортиментной политики компании.

2.1. Характеристика предприятия.

2.2. Анализ ассортиментной и ценовой политики конкурентов .

2.3. Анализ сбалансированности ассортимента по ширине. Кросс-категориальный анализ.

2.4. Анализ сбалансированности ассортимента по глубине.

2.4. Тактический анализ ассортимента: оценка оборачиваемости товарных запасов, ABC-анализ, XYZ-анализ.

Глава 3. Совершенствование ассортиментной политики компании

3.1. Направления совершенствования ассортиментной политики

3.2. Экономическая оценка мероприятий по оптимизации ассортимента..

### **3. Порядок оформления курсовой работы**

Порядок оформления курсовой работы смотри Методические рекомендации по оформлению курсовых работ.

### **4. Критерии и шкала оценивания компетенций**

**ОТЛИЧНО** ставится в случае, если в работе представлен полный количественный и качественный анализ предмета исследования, на основе проведенного анализа студентом разработаны направления совершенствования маркетинговой деятельности. Изложение текста хорошо структурировано, логично изложено. Студент показал высокий уровень использования специальных количественных маркетинговых методов анализа рынка и маркетинговой деятельности. Курсовая работа оформлена в полном соответствии с предъявляемыми требованиями. Отсутствуют ошибки в расчетах, выводы построены на глубоком и научном анализе предмета исследования.

**ХОРОШО** ставится в случае, если в работе представлен количественный и качественный анализ предмета исследования. Изложение текста хорошо структурировано, логично изложено. Студент показал хороший уровень использования специальных количественных маркетинговых методов анализа рынка и маркетинговой деятельности. Курсовая работа оформлена в полном соответствии с предъявляемыми требованиями. Отсутствуют грубые ошибки в расчетах, выводы построены на научном анализе предмета исследования, но применялись в основном качественные (экспертные) методы анализа данных, работа может содержать некоторые неточности или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя.

**УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО** ставится в случае, если в работе представлен слабый количественный анализ предмета исследования. Изложение текста удовлетворительно структурировано, не совсем логично

изложено. Студент показал удовлетворительный уровень использования специальных количественных маркетинговых методов анализа рынка и маркетинговой деятельности. Курсовая работа оформлена в полном соответствии с предъявляемыми требованиями. Отсутствуют грубые ошибки в расчетах, но выводы построены в большей мере на качественных (экспертных) методах анализа данных, работа содержит неточности, ошибки, исправленные после проверки преподавателя.

**НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО** ставится в случае, если в работе не представлен количественный анализ предмета исследования. Изложение текста слабо структурировано, нелогично изложено. Студент показал низкий уровень использования специальных количественных маркетинговых методов анализа рынка и маркетинговой деятельности. Курсовая работа оформлена в полном соответствии с предъявляемыми требованиями. Присутствуют грубые ошибки в расчетах, выводы не подкреплены научным анализом предмета исследования либо студент отклонился от темы.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Реклама и HR»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель: Пурыжова Л.В., к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента ИЭУиТ БФУ им. И. Канта.**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Реклама и HR».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Реклама и HR»

**Цель дисциплины:** формирование навыков оценки деятельности персонала в организации

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-5 Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ	ОПК-5.1 Знание сущности, функций и видов рекламы; целей и задач рекламы и HR; специфики запуска и управления программами по коммуникации и HR в компаниях с различной численностью сотрудников, работающих в разных секторах рынка, российских и международных ОПК-5.2 Формирует контент рекламных носителей для различных целевых аудиторий, проводит исследование различных форм и конкретных инструментов планирования и реализации коммуникативных и HR проектов ОПК-5.3 Применяет методики сегментирования потребителей, инструменты Интернет-рекламы (таргетинг, ретаргетинг), принципы и технологии брендинга	Знать: - сущность, функции и виды рекламы; - цели и задачи рекламы и HR; - специфику запуска и управления программами по коммуникации и HR в компаниях с различной численностью сотрудников, работающих в разных секторах рынка, российских и международных. Уметь: - свободно разбираться в системе терминов и представлений, связанных с понятиями в области рекламы, различать функции, направления и средства, каналы распространения рекламной информации, - формировать контент рекламных носителей для различных целевых аудиторий, - проводить исследование различных форм и конкретных инструментов планирования и реализации коммуникативных и HR проектов; - определить категории выбора каналов распространения рекламы; - анализировать конкурентную среду на рынке труда; - выбирать целевую аудиторию, анализировать ее предпочтения; - выявлять закономерности развития коммуникационных и HR-процессов; - определять и реализовывать основные этапы работы с ценностным предложением работодателя; - выстраивать полный цикл работы с брендом работодателя Владеть: - методиками сегментирования



		потребителей; - инструментами Интернет- рекламы (таргетинг, ретаргетинг); - принципами и технологиями брендинга; -практическими навыками в области организации коммуникативных и HR-процессов в деятельности компаний
--	--	--

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Реклама и HR» представляет собой дисциплину вариативной части блока дисциплин по выбору подготовки студентов.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

<i>№ n/n</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>Содержание раздела</i>
1	Реклама: сущность, основные понятия, виды. Черты сходства и черты различия с	Определение понятий «реклама», сходство и различие с другими видами коммуникации. Признаки рекламы. Основные функции рекламы. Основные функции рекламы. Классификация рекламы. Субъекты и объекты рекламы. Рекламная коммуникационная система

№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
	другими видами коммуникаций Предпосылки возникновения коммуникационной деятельности	и основные субъекты рекламного рынка. Основные игроки рекламного рынка.
2	Государственное регулирование рекламной деятельности	Роль Федерального закона «О рекламе» в организации и управлении рекламной деятельностью. Основные нормы правового регулирования рекламной деятельности на рынке товаров, работ и услуг Ответственность участников рекламного процесса за ненадлежащую рекламу. Кодекс рекламной практики
3	Каналы распространения рекламы	Виды каналов распространения рекламы. Основные каналы распространения рекламы: телевизионная реклама, реклама в прессе, наружная, реклама на транспорте, реклама на радио, Интернет-реклама, реклама в кино, печатная реклама, сувенирная реклама, реклама на выставках и ярмарках. Нетрадиционные каналы распространения рекламы.
4	Рекламная политика, стратегия и тактика. Структуры и виды рекламных агентств.	Рекламная политика. Рекламная стратегия. Виды целей рекламной политики. Разработка плана рекламной кампании: основные этапы. Концепции формирования рекламного бюджета.
5	Кадровая реклама. Сущность и планирование привлечения персонала организацию	Сущность кадровой рекламы. Инструменты маркетинга в HR. Реклама на рынке труда. Анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на формирование плана набора персонала и мероприятий по его реализации. Методы для определения общей потребности в кадрах. Методы привлечения персонала. Источники набора персонала. Отбор и анализ целевой аудитории. Ценностное предложение работодателя. Рекламирование вакансий. Анализ информационных каналов на рынке труда. Оценка эффективности рекламной кампании при подборе кадров.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1 Реклама: сущность, основные понятия, виды. Черты сходства и черты различия с другими видами коммуникаций Предпосылки возникновения коммуникационной деятельности Определение понятий «реклама», сходство и различие с другими видами коммуникации. Признаки рекламы. Основные функции рекламы. Основные функции рекламы. Классификация рекламы. Субъекты и объекты рекламы. Рекламная коммуникационная система и основные субъекты рекламного рынка. Основные игроки рекламного рынка.

Тема 2 Государственное регулирование рекламной деятельности Роль Федерального закона «О рекламе» в организации и управлении рекламной деятельностью. Основные нормы правового регулирования рекламной деятельности на рынке товаров,

работ и услуг Ответственность участников рекламного процесса за ненадлежащую рекламу. Кодекс рекламной практики

Тема 3 Каналы распространения рекламы. Виды каналов распространения рекламы. Основные каналы распространения рекламы: телевизионная реклама, реклама в прессе, наружная, реклама на транспорте, реклама на радио, Интернет-реклама, реклама в кино, печатная реклама, сувенирная реклама, реклама на выставках и ярмарках. Нетрадиционные каналы распространения рекламы.

Тема 4 Рекламная политика, стратегия и тактика. Структуры и виды рекламных агентств. Рекламная политика. Рекламная стратегия. Виды целей рекламной политики. Разработка плана рекламной кампании: основные этапы. Концепции формирования рекламного бюджета.

Тема 5 Кадровая реклама. Сущность и планирование привлечения персонала в организацию Сущность кадровой рекламы. Инструменты маркетинга в HR. Реклама на рынке труда. Анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на формирование плана набора персонала и мероприятий по его реализации. Методы для определения общей потребности в кадрах. Методы привлечения персонала. Источники набора персонала. Отбор и анализ целевой аудитории. Ценностное предложение работодателя. Рекламирование вакансий. Анализ информационных каналов на рынке труда. Оценка эффективности рекламной кампании при подборе кадров.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1 Реклама: сущность, основные понятия, виды. Черты сходства и черты различия с другими видами коммуникаций Предпосылки возникновения коммуникационной деятельности История развития рекламы, ее содержание, социально-экономическое значение. Роль и место рекламы в рыночной экономике. Современный отечественный и зарубежный рынок рекламы: состояние, особенности, тенденции

Тема 2 Государственное регулирование рекламной деятельности. Организации, осуществляющие общественное регулирование рекламной деятельности. Основные законодательные акты и нормативы в области регулирования видов коммуникационной деятельности. ГОСТ Р52044. Закон РФ «О рекламе».

Виды организаций, осуществляющих общественное регулирование рекламной деятельности.

Тема 3 Каналы распространения рекламы Состав специализированных компаний-подрядчиков на рекламном рынке. Специфика деятельности (услуг) компаний медиа селлеров/байеров. Услуги, предоставляемые исследовательскими организациями.

Направления деятельности компаний, оказывающих не рекламные услуги. Влияние рекламных идентификаторов на восприятие рекламы целевыми потребителями

Тема 4 Рекламная политика, стратегия и тактика. Структуры и виды рекламных агентств. Рекламные мероприятия. Разработка рекламной программы. Решение о средствах распространения информации.

Тема 5 Кадровая реклама. Сущность и планирование привлечения персонала в организацию Планирование привлечения персонала с помощью бренда привлекательного работодателя. Этапы набора и отбора персонала. Сегментирование целевой аудитории. Анализ и отбор внешних источников привлечения персонала. Разработка ценностного предложения работодателя.

Требования к самостоятельной работе студентов:

*Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку опорных слайдов лекций и учебной литературы, по следующим темам:*

1. Рынок рекламных услуг. Субъекты рекламного рынка. Сравнительный анализ рекламы в России и за рубежом.
2. Изучение нормативных документов, регламентирующих рекламную деятельность в РФ
3. Ответственность участников рекламного процесса за ненадлежащую рекламу. Кодекс рекламной практики.
4. Функции организаций, осуществляющих общественное регулирование рекламной деятельности.
5. Виды каналов распространения рекламы.
6. Основные каналы распространения рекламы: телевизионная реклама, реклама в прессе, наружная, реклама на транспорте, реклама на радио, реклама в кино, каналы, распространения, рожденные новыми технологиями, не медийные средства рекламы печатная реклама, сувенирная реклама, реклама на выставках и ярмарках. Нетрадиционные каналы распространения рекламы.
7. Участники рекламного процесса. Главные и второстепенные организации рекламного рынка. Рекламодатели. Рекламные посредники.
8. Обоснование источников набора и отбора персонала
9. Внутренние источники привлечения персонала.
10. Основные компоненты ценностного предложения работодателя. Ключевые характеристики EVP. Тестирование концепции на ЦА. Креативная концепция: элементы, ключевые провайдеры

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение кейсов, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по темам курса.*

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным

результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## 7. Методические рекомендации по видам занятий

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций, текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Реклама: сущность, основные понятия, виды. Черты сходства и черты различия с другими видами коммуникаций Предпосылки возникновения коммуникационной деятельности	ОПК-5	Тестирование, индивидуальные задания, реферат

Тема 2. Государственное регулирование рекламной деятельности. Организации, осуществляющие общественное регулирование рекламной деятельности, их функции.	ОПК-5	индивидуальные задания
Тема 3. Каналы распространения рекламы	ОПК-5	Тестирование, индивидуальное задание, реферат
Тема 4. Рекламная политика, стратегия и тактика. Структуры и виды рекламных агентств.	ОПК-5	индивидуальные задания, реферат
Тема 5. Кадровая реклама. Сущность и планирование привлечения персонала в организацию	ОПК-5	Решение ситуационной задачи, реферат

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

### Примеры тестовых заданий

**Тема 1. Реклама: сущность, основные понятия, виды. Черты сходства и черты различия с другими видами коммуникаций Предпосылки возникновения коммуникационной деятельности** (для примера приведены закрытые вопросы с единственно правильным вариантом ответа).

1. Предметом (объектом) рекламного воздействия являются:

- a) потребители;
- b) рекламораспространители;
- c) рекламодатели;
- d) целевые аудитории.

2. Связь рекламы с маркетингом заключается в:

- a) атрибутах товара (услуги);
- b) продвижении;
- c) целях и задачах дисциплины;
- d) объекте воздействия.

3. Исторически первая форма массовой рекламы:

- a) рекламные сувениры;
- b) реклама в газетах;
- c) печатная реклама;
- d) наружная реклама.

4. Рекламой является:

- a) письмо, направленное конкретному адресату с информацией о товаре (услуге) фирмы;
- b) выступление по радио руководителя о товаре (услуге) фирмы;
- c) сообщение в газете о продаже товара (услуги) фирмы.

5. Прямая реклама использует следующие формы:

- a) письма, открытки;

- b) каталоги, проспекты;
- c) рекламные ТВ-ролики;
- d) календари.

### **Тема 3. Каналы распространения рекламы**

1. Лицо, представляющее рекламное агентство и осуществляющее от его имени контакты с другими организациями в качестве посредника или партнера:

- a) агент
- b) агентство рекламное
- c) адресный каталог
- d) анимационная реклама

2. Сотрудник творческого отдела РА, в задачи которого входит формирование творческой концепции рекламной кампании и контроль ее адекватного воплощения:

- a) анкета
- b) анонимный товар
- c) антропоморфизм (в рекламе)
- d) арт-директор

3. Информационное издание, которое используется при организации прямой почтовой рекламы и содержит полные списки фирм (работников) одной или нескольких отраслей экономики по всей стране или в конкретном регионе:

- a) агент
- b) агентство рекламное
- c) адресный каталог
- d) анимационная реклама

4. Средство наружной рекламы и рекламы в Интернете. Размещается на месте продажи, в витринах, проходах между стеллажами, на стенах торгового зала. В Интернете размещается на сайте и обычно имеет форму полоски. Нажатие на этот элемент приводит к автоматическому переходу на сайт рекламируемой фирмы с описанием товара и пр.:

- a) биллборд
- b) афиша
- c) баннер
- d) баннерная рекламная кампания

5. Вывеска, витрина, плакат - жанры:

- a) печатной рекламы
- б) радиорекламы
- в) наружной рекламы

### **Примеры индивидуальных заданий**

**Тема 1. Реклама: сущность, основные понятия, виды. Черты сходства и черты различия с другими видами коммуникаций. Предпосылки возникновения коммуникационной деятельности**

#### **Задание 1**

1. Исследовать отечественный рынок рекламы в цифрах, статистических показателях и объемах продаж.
2. Подготовить материал для доклада.
3. Подготовить выступление для круглого стола «Великие креаторы рекламы».

## **Задание 2**

1. На конкретном примере покажите коммуникационные характеристики рекламы: коммерческой, социальной, политической.
2. На конкретном примере покажите коммуникационные характеристики рекламы: государственной, рекламы территорий, личностной.

## **Тема 2 Государственное регулирование рекламной деятельности**

1. Изучить Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ «О рекламе» (с изменениями и дополнениями).
2. Подготовить мультимедийный материал с комментариями, касающийся нарушения отдельных положений Закона РФ «О рекламе».

## **Задание 2**

1. Познакомиться в интерактивном режиме с деятельностью общественной организации АКАР. Выявить основные направления деятельности этой организации.
2. Познакомиться в интерактивном режиме с деятельностью антимонопольного комитета. Выявить основные направления деятельности этой организации.
3. Подготовить сообщение о результатах предпринятых действий, касающихся «нарушителей»-рекламодателей.

## **Тема 3. Каналы распространения рекламы**

### **Задание 1**

В поисках региональных дилеров компания- производитель игровых приставок решила экспонироваться в городе X на выставке товаров для детей. Но неожиданно организаторы перед началом выставки резко снизили уровень специализации выставки и предоставили оставшиеся места розничным торговым организациям, предлагающим товары народного потребления, в том числе электронику, косметику, парфюмерию, продукты питания и т.д.

Вопрос: Какой выход из положения следует предпринять сотрудникам фирмы, чтобы не нарушить условия участия в выставке?

### **Задание 2**

1. Проанализировать основные характеристики рекламы, неличный характер, односторонняя направленность, общественный характер, неопределенность результата, эмоциональность.
2. Выявить задачи рекламы: экономические, социальные, культурологические.
3. Обосновать функции рекламы: информационная, экономическая, коммуникационная, корректирующая, функция управления спросом.
4. Проиллюстрировать на конкретных примерах роль рекламы как инструмента продвижения и сбыта.

## **Тема 4. Рекламная политика, стратегия и тактика. Структуры и виды рекламных агентств.**

### **Задание 1**

1. Обосновать понимание рекламной деятельности как социального института
2. Дать характеристику роли рекламы в маркетинговом процессе
3. Охарактеризовать коммуникативные концепции маркетинга и выбор целевой аудитории рекламы в маркетинговом процессе



## **Задание 2**

1. Показать механизмы взаимодействия с рекламным агентством.
2. Провести сравнительный анализ масштаба и потенциала агентства полного цикла рекламы в маркетинговом процессе
3. Проанализировать стратегию и тактику взаимодействия с клиентами сотрудников рекламного агентства полного цикла.

### **Тема 1. Реклама: сущность, основные понятия, виды. Черты сходства и черты различия с другими видами коммуникаций Предпосылки возникновения коммуникационной деятельности**

1. Участники рекламного процесса: характеристика, особенности.
2. Альберт Ласкер – «отец современной рекламы»: принципы рекламы, рекламные кампании.
3. Новаторское наследие Уолтера Томпсона в рекламе.

### **Тема 3. Каналы распространения рекламы**

1. Критерии выбора каналов распространения рекламы.
2. Реклама в Интернет. Основные носители, особенности производства рекламного продукта.
3. Информационные технологии в рекламе
4. Преимущества и недостатки печатных и электронных СМИ как носителей рекламы.

### **Тема 4. Рекламная политика, стратегия и тактика. Структуры и виды рекламных агентств.**

1. Рекламная кампания как интеграционный механизм продвижения глобального бренда «X» на российский рынок
2. Рекламные стратегии вывода нового бренда «X» на российский рынок
3. Интернет как рекламная площадка и средство коммуникации.  
11. Разработка рекламной кампании в сети.

### **Тема 5. Кадровая реклама. Сущность и планирование привлечения персонала в организацию**

1. Таргетированная реклама для HR
2. Сущность и роль ретаргетинга для HR
3. Роль рекламы при отборе и найме персонала
4. Инструменты маркетинга в HR
5. Подбор персонала с использованием социальных сетей

### **Пример ситуационной задачи**

### **Тема 5. Кадровая реклама. Сущность и планирование привлечения персонала в организацию**

#### **Задача 1.**

**Описание ситуации.** Высококвалифицированные повара и кондитеры не могут найти работу, соответствующие их запросам.

**Задача.** Поиск работодателей.

**Определить и обосновать выбор** интернет- площадки с позиции количества лидов в продаже , а также срок размещения информации.

## Разработать примеры обращений.

### Задача 2.

**Описание ситуации.** На региональный рынок розничной торговли внедряется крупный «игрок».

**Задача.** Поиск сотрудников по актуальным вакансиям.

**Определить и обосновать выбор** Интернет- площадки с позиции количества лидов в продаже и срок размещения информации.

Разработать примеры обращений.

**Проанализируйте результаты двух задач и объясните различия в путях их решения**

## 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Реклама: понятие, виды и средства.
2. Современный отечественный рынок рекламы: состояние, особенности, тенденции.
3. Современный зарубежный рынок рекламы: состояние, особенности, тенденции.
4. Этические стандарты и регуляционные механизмы рекламной деятельности (Закон РФ «О рекламе», Европейские Кодексы профессионального поведения в области рекламы).
5. Интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК) как ресурс оптимизации рекламной кампании.
6. Наружная реклама: цель, задачи, базовые носители
7. Медиапланирование рекламной кампании. Принципы размещения рекламной информации в СМИ.
8. Стимулы и динамика рекламного воздействия.
9. Технология структурирования основного рекламного текста (ОРТ).
10. Стилистика и приемы визуального представления рекламной информации.
11. Правовое регулирование рекламы в России.
12. Критерии выбора каналов распространения рекламы.
13. Рекламная кампания: цели, задачи и виды рекламной кампании.
14. Этапы разработки плана и графика проведения рекламной кампании.
15. Роль рекламы в HR
16. Маркетинг в HR как новая функция бизнеса

## 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу	отлично	зачтено	86-100

		теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий			
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

## **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### **Основная литература**

- Музыкант, В. Л. Реклама : учебное пособие / В. Л. Музыкант. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2019. - 208 с. - (Высшее образование: Азбука рекламы). - ISBN 978-5-369-00780-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1002350>

### **Дополнительная литература**

- Джефкинс Ф. Реклама: учеб. пособие для вузов/ Фрэнк Джефкинс; пер. с англ. под ред. Б. Л. Еремина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 523 с.
- Миллер А. Реклама: энциклопедия для всех/ Миллер, А- М.: Вершина, 2003.- 252 с.
- Н. В. Аниськина. Наружная реклама: [учеб. пособие]/ [сост.: Н. В. Аниськина, Т. Б. Кольшклина]-Москва: Форум Москва: ИНФРА-М, 2014.- 207 с.
- М. В. Ягодкина. Реклама в коммуникационном процессе: учеб.-метод. пособие для бакалавров и специалистов/ М. В. Ягодкина, А. П. Иванова, М. М. Сластушинская ; [науч. ред. Т. Г. Аркадьева]-Москва; Санкт-Петербург; Нижний Новгород: Питер, 2014.- 302 с.

## **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- MS Excel.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Статистика»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## **Лист согласования**

**Составитель:** Щепкова Ирина Владимировна, старший преподаватель.

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического  
совета Института экономики, управления и  
туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурьжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины: «Статистика» .....	4
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы .....	4
4. Виды учебной работы по дисциплине .....	5
5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).....	5
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.....	6
7. Методические рекомендации по видам занятий .....	9
8. Фонд оценочных средств.....	10
8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины.....	10
8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля.....	10
8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине .....	16
8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания..	17
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины .....	17
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины. ....	18
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине .....	18
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине .....	18



## 1. Наименование дисциплины: «Статистика»

Цель дисциплины - овладение обучающимися основными положениями общей теории статистики, навыками проведения статистического исследования, развитие у обучающихся навыков анализа социально-экономических явлений и процессов общественной жизни, а также формирование знаний методологических основ и практическое овладение приемами экономико-статистического анализа.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1 Усвоение традиционных методов обработки массовых данных, характеризующих социально-экономические процессы	<b>Знание</b> общеметодологических статистических приемов изучения массовых явлений и процессов
	УК-10.2 Использует систему статистических показателей, характеризующих социально-экономические процессы	<b>Знание</b> методик статистического анализа различных элементов деятельности хозяйствующего субъекта; <b>умение</b> интерпретировать результаты анализа массовых данных о деятельности хозяйствующих субъектов
	УК-10.3 Применение методологии проведения статистического исследования социально-экономических процессов и осуществление расчетов статистических показателей для обоснования управленческих решений	<b>Знание</b> соответствующих типовых методик статистического обследования; <b>умение</b> проводить расчеты статистических показателей в соответствии с поставленной задачей; <b>владение</b> навыками анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы
ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем	ОПК-2.1 Усвоение теоретических основ статистического исследования деятельности хозяйствующих субъектов	<b>Знание</b> соответствующей теории и системы показателей, характеризующих деятельность субъекта
	ОПК-2.2 Использует традиционные методики проведения статистического обследования, находит необходимую для проведения статистических расчетов информацию в открытых источниках	<b>Знание</b> соответствующей системы показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; <b>умение</b> осуществлять сбор и анализ массовых данных, характеризующих экономические процессы и явления
	ОПК-2.3 Применяет методики статистического анализа массовой информации для решения экономических задач, самостоятельное статистическое обследование для решения поставленных задач	<b>знание</b> роли статистики в современных исследованиях социально-экономических явлений; <b>умение</b> применять теорию и методологию статистического исследования на практике для анализа деятельности экономических субъектов; <b>владение</b> навыками применения инструментов статистического анализа для исследования экономических процессов и явлений

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Статистика» представляет собой дисциплину базовой обязательной части блока дисциплин подготовки студентов (Б1.О.10).

#### 4. Виды учебной работы по дисциплине

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий.

#### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1.	Предмет, метод и основные категории статистики. Статистическое наблюдение	Понятие о статистике как науке. Возникновение учета и статистики. Предмет статистической науки. Метод статистики. Основные категории и понятия статистики: статистическая совокупность, единица совокупности, признак, вариация, статистический показатель, система показателей. Понятие и основные этапы статистического исследования. Программа и информационная база статистического наблюдения. Источники статистической информации. Организационные формы и виды статистического наблюдения. Объект наблюдения, единица наблюдения. План статистического наблюдения и его составные части. Программа статистического наблюдения. Сущность выборочного метода. Виды выборочного наблюдения социально-экономических явлений и процессов.
2.	Сводка и группировка статистических данных. Абсолютные и относительные статистические показатели	Значение абсолютных и относительных величин для статистического анализа данных. Абсолютные величины как непосредственный результат статистической сводки. Относительные величины, их виды и способы выражения. Взаимосвязь абсолютных и относительных величин. Сущность статистической сводки материалов статистических наблюдений и её задачи. Метод группировки статистических данных. Виды статистических группировок. Многомерные группировки. Метод классификации социально-экономических явлений. Статистическая

		таблица и её элементы. Правила построения таблиц. Виды таблиц. Графические методы в статистике.
3.	Метод средних величин и вариационный анализ	Средняя величина и ее сущность. Метод средних как один из важнейших приемов научного обобщения. Виды средних и способы их вычисления. Структурные средние. Использование средних величин в статистическом анализе. Сущность и значение вариации. Виды, методики исчисления, свойства абсолютных, средних и относительных показателей вариации. Дисперсия, ее виды и свойства. Меры вариации для сгруппированных данных: общая дисперсия, групповая, межгрупповая. Правило сложения дисперсий. Использование показателей вариации в статистическом анализе.
4.	Анализ рядов динамики	Ряды динамики. Виды статистических рядов динамики. Показатели, характеризующие динамику процессов и явлений. Анализ рядов динамики: выявление типа тренда и вычисление его параметров; изучение сезонных и циклических колебаний. Интерполяция и экстраполяция в рядах динамики. Основная тенденция ряда динамики (тренд) и способы ее выявления. Выравнивание рядов динамики. Метод укрупнения интервалов. Метод скользящей средней. Аналитическое выравнивание. Прогнозирование развития социально-экономических явлений и процессов на основе выявления тренда и характеристик колеблемости.
5.	Статистические методы моделирования связи социально-экономических явлений и процессов	Понятие о статистической связи. Основные задачи применения корреляционно-регрессионного анализа. Методы выявления статистической связи. Понятие о корреляционной зависимости. Типы и формы связей. Парная и множественная корреляция. Показатели корреляции и регрессии. Коэффициент детерминации. Уравнение регрессии, его формы. Определение параметров уравнения регрессии методом наименьших квадратов. Многомерный статистический анализ: множественная регрессия и корреляция. Отбор факторов, выбор формы уравнения регрессии. Определение параметров множественной регрессии. Оценка связи качественных признаков. Моделирование и прогнозирование социально-экономических процессов на основе регрессионных моделей.
6.	Индексный метод	Понятие об индексах. Сфера их применения и классификация. Индивидуальные и общие индексы. Агрегатный индекс как основная форма общего индекса. Индексируемые величины. Соизмеримость индексируемых величин. Веса индексов. Взаимосвязи важнейших индексов. Средний арифметический и гармонический индексы. Ряды индексов с постоянной и переменной базой сравнения, их взаимосвязь. Индексный метод анализа динамики среднего уровня. Индексы переменного состава, индексы постоянного состава, индексы структурных сдвигов. Факторный метод анализа. Определение абсолютного и относительного влияния фактора на результат. Территориальные индексы.
7.	Социально-экономическая статистика.	Статистическая оценка условий социально-экономического развития общества: показатели статистики населения и окружающей среды. Статистическая оценка экономического развития страны: национальное богатство – понятие, состав, оценка; макроэкономические показатели результатов экономической деятельности государства.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

**Тема 1: Предмет, метод и основные категории статистики. Статистическое наблюдение**

*Основные вопросы темы:*

- Предмет и метод статистики. Основные категории статистики
- История развития статистики
- Государственные органы статистики

- Организация статистического наблюдения.
- Основные элементы статистического наблюдения
- Формы, виды и способы наблюдения

**Тема 2: Сводка и группировка статистических данных. Абсолютные и относительные статистические показатели**

*Основные вопросы темы:*

- Сводка статистических данных
- Статистические группировки. Построение группировок
- Оформление результатов группировки
- Понятие абсолютной величины в статистике
- Относительные величины в статистике

**Тема 3: Метод средних величин и вариационный анализ**

*Основные вопросы темы:*

- Общие принципы применения средних величин
- Степенные средние
- Структурные средние
- Понятие и показатели вариации
- Закономерности распределения

**Тема 4: Анализ рядов динамики**

*Основные вопросы темы:*

- Понятие о статистических рядах динамики
- Статистические показатели динамики
- Изучение тренда
- Изучение сезонных колебаний

**Тема 5: Статистические методы моделирования связи социально-экономических явлений и процессов**

*Основные вопросы темы:*

- Введение в регрессионный анализ
- Парная регрессия на примере линейной модели
- Нелинейные модели парной регрессии

**Тема 6: Индексный метод**

*Основные вопросы темы:*

- Понятие и задачи индексного анализа
- Виды и классификации индексов
- Индексы в экономических вычислениях

**Тема 7: Социально-экономическая статистика**

*Основные вопросы темы:*

- Введение в социально-экономическую статистику
- Статистика условий социально-экономического развития общества
- Статистика экономического развития страны
- Статистика уровня и качества жизни населения

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы
1.	Предмет, метод и основные категории статистики. Статистическое наблюдение.	Разбор основных понятий темы. Характеристика основных статистических школ. Работа с официальным сайтом государственных органов статистики. Составление программы конкретного статистического наблюдения, опросных листов, анкет. Определение оптимального объема выборки. Распространение результатов выборочного наблюдения на генеральную совокупность.
2.	Сводка и группировка статистических данных. Абсолютные и относительные статистические показатели.	Решение задач по теме: расчет абсолютных, относительных показателей; проверка взаимосвязей между показателями; экономическая интерпретация полученных результатов расчетов. Определение группировочных признаков; построение группировок по результатам наблюдения; расчет обобщающих показателей; оформление результатов группировки и интерпретация результатов исследования.
3.	Метод средних величин и вариационный анализ.	Решение задач по теме: расчет степенных средних показателей, обоснование формулы расчета; расчет абсолютных, средних и относительных показателей вариации, расчет структурных средних; построение графиков; экономическая интерпретация полученных результатов расчетов.
4.	Анализ рядов динамики.	Решение задач по теме: расчет абсолютных и средних показателей динамики (разными способами); обнаружение тренда (методами укрупнения интервалов, скользящей средней, аналитического выравнивания); выявление сезонных колебаний; прогнозирование значения ряда динамики; построение графиков; экономическая интерпретация полученных результатов расчетов.
5.	Статистические методы моделирования связи социально-экономических явлений и процессов.	Решение задач по теме: обнаружение взаимосвязи графическим и расчетным методами; подбор уравнения зависимости; нахождение параметров уравнения регрессии; расчет показателей тесноты связи; прогнозирование показателей; определение статистической значимости показателей; экономическая интерпретация полученных результатов расчетов.
6.	Индексный метод.	Решение задач по теме: расчет индивидуальных, сводных индексов в агрегатной форме; расчет средних индексов; расчет индексов средних величин (индексов постоянного, переменного состава и структурных сдвигов); увязка индексов в систему; экономическая интерпретация полученных результатов расчетов.
7.	Социально-экономическая статистика.	Решение задач по теме: расчет показателей социально-экономического развития общества, экономического развития страны, уровня и качества жизни; проверка взаимосвязей и экономическая интерпретация полученных результатов расчетов.

### Требования к самостоятельной работе студентов

1. Работа с материалами лекций и учебной литературы, подготовка и прохождение тестов, размещенных в электронной информационно-образовательной среде университета, по следующим темам: Предмет, метод и основные категории статистики. Статистическое наблюдение. Сводка и группировка статистических данных. Абсолютные и относительные статистические показатели. Метод средних величин и вариационный анализ. Анализ рядов динамики. Статистические методы моделирования связи социально-экономических явлений и процессов. Индексный метод. Социально-экономическая статистика.

2. Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение задач, выполнение упражнений, размещенных в электронной информационно-образовательной среде университета по данному курсу, по следующим темам: Предмет, метод и основные категории статистики. Статистическое наблюдение. Сводка и группировка статистических данных. Абсолютные и относительные статистические показатели. Метод средних величин и вариационный анализ. Анализ рядов динамики. Статистические методы моделирования связи социально-экономических явлений и процессов. Индексный метод. Социально-экономическая статистика.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации.

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

### *Лекционные занятия.*

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

### *Практические и семинарские занятия.*

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

### *Самостоятельная работа.*

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий, выполнение домашних расчетных заданий по темам курса.

Для успешного усвоения курса обучающимся предлагаются дополнительные материалы в рамках онлайн-курса «Статистика» (<https://stepik.org/course/74096>,

[3.kantiana.ru/course/view.php?id=3802](http://3.kantiana.ru/course/view.php?id=3802)), которые помогут студентам усвоить курс дисциплины "СТАТИСТИКА". Так же в онлайн-курсе размещены задания для самостоятельной работы по учебной дисциплине «Статистика», которые должны способствовать приобретению навыков статистического исследования.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
1. Предмет, метод и основные категории статистики. Статистическое наблюдение.	ОПК-2 УК-10	выполнение заданий онлайн-тестирование
2. Сводка и группировка статистических данных. Абсолютные и относительные статистические показатели.	ОПК-2 УК-10	решение задач онлайн-тестирование
3. Метод средних величин и вариационный анализ.	ОПК-2	решение задач онлайн-тестирование
4. Анализ рядов динамики.	ОПК-2	решение задач онлайн-тестирование
5. Статистические методы моделирования связи социально-экономических явлений и процессов.	ОПК-2 УК-10	решение задач онлайн-тестирование
6. Индексный метод.	ОПК-2	решение задач онлайн-тестирование
7. Социально-экономическая статистика.	ОПК-2 УК-10	решение задач онлайн-тестирование

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

#### *Типовые тестовые задания*

**Целью тестирования** является закрепление, углубление и систематизация знаний студентов, полученных на лекциях и в процессе самостоятельной работы; проведение тестирования позволяет ускорить контроль за усвоением знаний и объективизировать процедуру оценки знаний студента.

#### **Тема 1. Предмет, метод и основные категории статистики. Статистическое наблюдение.**

1. Предметом изучения статистики являются статистические
  - а) единицы
  - б) показатели
  - в) совокупности
  - г) таблицы

2. Объектом изучения статистики являются
  - а) массовые явления
  - б) закономерности между явлениями
  - в) конкретные проявления закономерностей
  - г) статистические показатели
3. Представители какой школы родоначальников статистики использовали для изучения общественных явлений числовые характеристики (меры, веса, числа)
  - а) Немецкой описательной школы государственоведения
  - б) Английской школы политических арифметиков
  - в) Земских статистиков
  - г) Философско-математической школы
4. Качественной особенностью единицы совокупности называется
  - а) Показатель
  - б) Признак
  - в) Результат
  - г) Индекс
5. Статистические показатели – это
  - а) множество единиц, обладающих массовостью, однородностью, определенной целостностью, взаимозависимостью состояний отдельных единиц и наличием вариации
  - б) количественные характеристики соотношения признаков социально-экономических явлений и процессов
  - в) результат измерения у единиц совокупности и совокупности в целом
  - г) совокупность статистической отчетности

## **Тема 2. Абсолютные и относительные статистические показатели. Сводка и группировка статистических данных.**

1. Статистическая сводка имеет следующее определение
  - а) объединение единиц изучаемой совокупности по определенным существенным для них признакам
  - б) массовая, планомерная, научно-организованная регистрация отобранных признаков у единиц совокупности
  - в) комплекс последовательных операций по обобщению конкретных единичных фактов, образующих совокупность
  - г) система приемов и методов, направленных на изучение количественных закономерностей
2. Статистической группировкой называется
  - а) массовая, научно-организованная регистрация отобранных признаков у единиц совокупности
  - б) объединение единиц изучаемой совокупности по определенным существенным для них признакам
  - в) комплекс последовательных операций по обобщению единичных фактов, образующих совокупность
  - г) система приемов и методов, направленных на изучение количественных закономерностей
3. Разделение исследуемой качественно разнородной совокупности на классы, социально-экономические типы, однородные группы единиц называются ... группировкой
  - а) структурной
  - б) аналитической
  - в) множественной
  - г) типологической



4. Индивидуальные абсолютные величины характеризуют размеры явлений
  - а) У единицы совокупности
  - б) Присущих группе единиц
  - в) Присущих совокупности в целом
  - г) Средних для совокупности
5. Соотношение частей изучаемого объекта и их целого является относительной величиной
  - а) Сравнения
  - б) Структуры
  - в) Интенсивности
  - г) Координации

*Типовые задания практических и контрольных работ:*

### **Тема 1. Предмет, метод и основные категории статистики. Статистическое наблюдение**

**1.1.** Поставлена задача исследовать успеваемость студентов первого курса Института экономики и менеджмента с целью выявления факторов на неё влияющих по итогам летней экзаменационной сессии. Определить объект наблюдения, единицу совокупности и составить программу наблюдения.

**1.2.** Определите перечень важнейших вопросов (признаков), характеризующих как единицу совокупности: 1) промышленное предприятие; 2) сельскохозяйственное предприятие; 3) торговое предприятие; 4) предприятие связи; 5) семью; 6) отдельного человека.

**1.3.** Для обследования мнения потребителей о новом товаре в регионе, где проживает 50 тыс. семей, проводится выборочное анкетирование. Определить необходимое количество анкет для рассылки, если по результатам предварительных исследований было установлено, что дисперсия среднего размера покупки составляет  $\pm 25$  руб.. В рамках исследования коэффициент доверия установлен равный 2, предельная ошибка расчетов не должна превышать 1 руб. По условию исследования принято, что в одной квартире проживает одна семья, на одну семью – одна анкета.

### **Тема 2. Сводка и группировка статистических данных. Абсолютные и относительные статистические показатели**

**2.1. (сквозная)** Имеются данные по 20-ти хозяйствам региона:

номер хозяйства	качество земли в баллах	урожайность, ц/га	номер хозяйства	качество земли в баллах	урожайность, ц/га
1	32	19,5	11	45	24,2
2	33	19,0	12	46	25,0
3	35	20,5	13	48	27,0
4	37	21,0	14	49	26,8
5	38	20,8	15	50	27,2
6	39	21,2	16	53	28,0
7	40	23,0	17	54	30,0
8	41	23,3	18	56	30,2
9	42	24,0	19	58	32,0
10	44	24,3	20	60	33,0

По данным таблицы провести аналитическую группировку хозяйств для выявления зависимости между качеством земли и урожайностью, выделив четыре группы с равными интервалами. Результаты оформить в таблицу, сделать выводы.

2.2. По данным таблицы из задачи 2.1 построить структурную группировку хозяйств по уровню урожайности, выделив 3 группы с равными интервалами. Результаты оформить в таблицу, сделать выводы.

2.3. По имеющимся данным по предприятию определить:

- Фактическую и плановую (на следующий за отчетным годом) структуру работающих
- Степень выполнения плана по труду в отчетном году
- Относительные величины плановых заданий по основным показателям
- Сколько руководителей и сколько служащих приходилось на 10 рабочих в отчетном году (указать вид показателя)
- Фондовооруженность и производительность рабочих в отчетном (по факту) и плановом периодах (указать вид показателя).

Показатель	Отчетный год		Планируемый год
	План	Факт	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
1. Валовая продукция, млн. руб.	170	172	+10%
2. Стоимость ОПФ, млн.руб.	64	64	70
3. Численность работающих, чел.			
в т.ч. - рабочих	100	96	105
• служащих	24	26	25
• руководителей	12	13	10
• МОП	8	6	7

Результаты расчетов оформить в таблицах, сделать выводы по каждому пункту.

### Тема 3. Метод средних величин и вариационный анализ

3.1 По данным о работе предприятий объединения за год определить по объединению в целом средние значения всех признаков таблицы. Обосновать вид и форму средних.

Пред-приятия	Стоимость основных фондов, млн руб.	Фондоотдача, руб./руб.	Производительность труда рабочих, тыс. руб./чел.
1	16,0	1,2	10,0
2	11,8	1,0	6,1
3	14,7	0,9	5,8

3.2. (сквозная) По результатам группировки хозяйств по качеству земли (тема 2, задание 2.1), рассчитать показатели вариации, структурные средние и сделать вывод о характере распределения хозяйств по качеству земли. Построить графики для нахождения моды и медианы.

### Тема 4. Анализ рядов динамики

4.1. Имеются данные об объемах реализации продукции предприятия (в млн.руб.)

Период	I кв	II кв	III кв	IV кв
1 год	175	263	326	297
2 год	247	298	366	341

Определить: 1) показатели динамики (цепным и базисным способом) и средние показатели динамики;

2) провести выравнивание ряда для обнаружения тенденции (методом укрупнения интервалов, методом скользящей средней и методом аналитического выравнивания);

3) рассчитать средние индексы сезонности;

б) спрогнозировать объем реализации продукции на II квартал четвертого года используя метод экстраполяции;

5) построить графики, сделать выводы.

4.2. Имеются данные о розничном товарообороте предприятий торговли района до и после изменения административных границ, млн. руб.:

Розничный товароборот	20*0	20*1	20*2	20*3	20*4	20*5
В старых границах	520	540	600	-	-	-
В новых границах	-	-	750	792	810	835

Приведите ряды динамики к сопоставимому виду (сомкните ряды динамики).

4.3 Выплаты и льготы, полученные населением из общественных фондов за 20\*0-20\*7 гг. характеризуются следующими данными:

Годы	20*0	20*1	20*2	20*3	20*4	20*5	20*6	20*7
Выплаты и льготы, млрд. руб.	117,0	122,2	128,6	134,8	140,7	146,5	149,4	147,3

Для анализа динамики выплат и льгот вычислите:

1. Абсолютные приросты (цепные и базисные). Проверьте наличие связи между этими показателями.
2. Абсолютное содержание 1% прироста.
3. Отобразите ряд динамики на графиках, используя различные графические формы.

## Тема 5. Статистические методы моделирования связи социально-экономических явлений и процессов

5.1 Используя данные к задаче 2.1 (сквозная), провести оценку взаимосвязи качества сельскохозяйственных земель и урожайности, используя линейную и нелинейную регрессию. Сделать вывод о том, какая функция лучше характеризует данную зависимость. Результаты расчетов оформить в таблицах. Построить графики.

5.2 Имеются следующие данные об уровне энерговооруженности труда и себестоимости продукции:

Энерговооруженность труда, кВт	40	43	50	51	54
Себестоимость 1 ед. продукции тыс. руб.	15	16	18	11	10

Рассчитайте параметры линейного уравнения зависимости себестоимости продукции от энерговооруженности труда. Покажите эмпирические и теоретические линии регрессии на графике.

5.3 Изучается зависимость потребления материалов от объема выпускаемой продукции и размера основных фондов по следующим данным:

NN предприятий	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Потреблено материалов, тонн	2	13	18	19	20	20	25	30	31	35
Основные фонды, млн.руб.	10	11	11	11,5	12,5	13	12,5	14	14	15
Произведено продукции, тыс. штук	3	7	10	8	10	12	11	15	16	20

Найдите парные уравнения регрессии результата с каждым из факторов и рассчитайте коэффициент корреляции. Сделайте выводы

## Тема 6. Индексный метод

6.1. По объединению предприятий имеются следующие данные:

Предприятия	прошлый год		отчетный год	
	себестоимость единицы продукции, руб.	общая сумма затрат, руб.	себестоимость единицы продукции, руб.	общая сумма затрат, руб.
№ 1	8,5	17000	8,3	18000
№ 2	8,0	24000	7,9	27000
№3	4,0	16000	3,8	21000

Определить:

- Индивидуальные индексы себестоимости единицы продукции, объема производства и общей суммы затрат. Увязать их в систему.
- Общие индексы себестоимости, объема производства и общей суммы затрат по трем предприятиям.

- Абсолютное изменение общей суммы затрат: общее и за счет изменения себестоимости единицы продукции и объема производства.

6.2. По данным о деятельности отдельных предприятий объединения рассчитать:

- Индивидуальные индексы уровня фондорентабельности;
- Удельный вес стоимости производственных фондов каждого предприятия в базисном и отчетном периодах;
- Индексы среднего уровня фондорентабельности постоянного, переменного состава и структурных сдвигов. Проверьте увязку их в систему.

Сделайте выводы об изменении среднего уровня рентабельности.

Номер предприятия	Среднегодовая стоимость производственных фондов, тыс. руб.		Прибыль, тыс. руб.	
	базисный год	отчетный год	базисный год	отчетный год
1	4500	5600	900	1000
2	3200	3420	760	821
3	3500	2780	790	770

6.3 Имеются следующие данные о деятельности малого предприятия «Идеал», производящего кожгалантерейную продукцию:

Наименование изделий	Общие затраты на производство продукции во II кв., тыс.руб.	Изменение себестоимости единицы продукции во II кв. по сравнению с I кв.,%
Сумки дамские	63,8	- 6
Портфели	71,2	0
Чемоданы	88,6	+3

По имеющимся данным вычислите:

1. Среднее изменение себестоимости изделий по предприятию в целом во II квартале по сравнению с I кварталом;
2. Абсолютную сумму экономии (перерасхода), полученную от изменения себестоимости выпускаемой продукции.

## Тема 7. Социально-экономическая статистика

7.1. В базисном периоде промышленные предприятия региона реализовали продукции на сумму 1400млн. руб. при среднегодовой стоимости материальных оборотных средств 400млн. руб.. В текущем периоде объем реализованной продукции составил 1800 млн.руб., а число оборотов материальных оборотных средств увеличилось на 0,25.

Определить экономию финансовых ресурсов предприятий региона в результате ускорения оборачиваемости запасов.

7.2. Имеются данные по одному из регионов. На начало текущего года численность всего населения составляла 824,3 тыс. чел., в том числе численность трудовых ресурсов – 482,3 тыс. чел. За предыдущие годы среднегодовые коэффициенты движения населения были равны: рождаемости 20,1%, смертности – 8,5%, механического прироста – 4,3%.

Определить: долю трудовых ресурсов в общей численности населения; перспективную численность населения и трудовых ресурсов на три года вперед при условии, что показатели движения населения сохраняются на том же уровне, доля трудовых ресурсов в первом и втором прогнозных годах не изменится, а в третьем – сократиться на 1 пункт.

7.3. ВП страны в базовом периоде составил 7302,2 трлн руб., а в отчетном – 10863,4 трлн руб., при этом денежная масса увеличилась с 704,7 трлн руб. до 1602,6 трлн руб., а денежная база – с 266,6 до 584,3 трлн руб.

Определить и сделать вывод о произошедших изменениях в базовом и отчетном периоде:

- скорость оборота денежной массы
- скорость оборота денежной базы
- запасы денежной массы на 1000руб. ВВП
- запасы денежной базы на 1000руб. ВВП

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

#### ***Примерный перечень вопросов к экзамену:***

1. Предмет и задачи статистики.
2. История становления и развития статистики. Основные школы статистики.
3. Современная организация статистики в России.
4. Основные этапы статистического исследования.
5. Статистическое наблюдение: виды, значение.
6. Источники статистической информации. Требования, предъявляемые к статистическим данным.
7. Статистическая сводка: виды, задачи, значение.
8. Статистическая группировка: виды, задачи.
9. Статистические таблицы: порядок их построения и оформления.
10. Абсолютные и относительные величины: виды, значение.
11. Средние величины: степенные средние.
12. Средние величины: структурные средние.
13. Вариационные ряды распределения.
14. Показатели вариации.
15. Дисперсия: виды, правило сложения дисперсий.
16. Изучение формы распределения. Показатели асимметрии и эксцесса.
17. Выборочное наблюдение, его виды.
18. Ошибки выборочного наблюдения.
19. Распространение данных выборочного наблюдения на генеральную совокупность.
20. Виды связей социально-экономических явлений и процессов.
21. Корреляционно-регрессионный анализ статистических связей: условия применения, основные задачи.
22. Парная корреляция и регрессия.
23. Оценка параметров регрессионной модели: метод наименьших квадратов.
24. Статистическая оценка коэффициентов регрессии на основе t - критерия Стьюдента.
25. Оценка связи неколичественных признаков.
26. Теоретические распределения в анализе вариационных рядов.
27. Критерии согласия в анализе формы вариационного ряда.
28. Методика многофакторного корреляционно-регрессионного анализа.
29. Экономическая интерпретация результатов регрессионного анализа. Прогнозирование по регрессионным моделям.(на примере уравнения прямой)
30. Ряд динамики: виды рядов динамики, составляющие элементы динамики.
31. Показатели динамики.
32. Аналитическое выравнивание рядов динамики.
33. Методы выявления типа основной тенденции.
34. Характеристика основных типов трендов.
35. Прогнозирование по рядам динамики.
36. Индексы: сущность, виды индексов.
37. Основы макроэкономической статистики.
38. Показатели статистики населения
39. Показатели статистики окружающей среды
40. Статистическая оценка экономического развития страны

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степенью самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо	зачтено	71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно	зачтено	55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

#### 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

##### Основная литература

- 1) Мелкумов, Я. С. Социально-экономическая статистика : учебное пособие / Я.С. Мелкумов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 186 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-005424-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/>.

##### Дополнительная литература

- 1) Батракова, Л. Г. Социально-экономическая статистика : учебник / Л. Г. Батракова. - Москва : Логос, 2020. - 480 с. - ISBN 978-5-98704-657-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1213741>.
- 2) Иода, Е. В. Статистика: Учебное пособие / Иода Е.В. - М.:Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 303 с. ISBN 978-5-9558-0144-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/920516>
- 3) Шумак, О. А. Статистика: Учебное пособие / О.А. Шумак, А.В. Гераськин. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2019. - 311 с.: ил.; - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN

978-5-369-01048-8. - Текст : электронный. - URL:  
<https://znanium.com/catalog/product/1002740>

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

#### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт управления и территориального развития

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Стратегический маркетинг»**

**Шифр: 38.03.02.**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

**Калининград  
2022**

## **Лист согласования**

**Составитель: Кубина Наталья Ефимовна, кандидат экономических наук, доцент**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Стратегический маркетинг».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1. **Наименование дисциплины (модуля) «Стратегический маркетинг»**

2. **Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы «Менеджмент»**

Целью освоения дисциплины «Стратегический маркетинг» является приобретение знаний и практических навыков в области разработки маркетинговой стратегии организации и механизмов ее реализации. В результате освоения ООП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
<p><b>ОПК-3</b> Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия</p>	<p>ОПК-3.1 Знание теоретических основ принятия управленческих решений в области стратегического маркетинга ОПК-3.2 Разрабатывает и реализует маркетинговую стратегию ОПК-3.3 Принимает решения в области стратегического маркетинга в условиях динамичной среды и оценивать риски этих решений</p>	<p><b>Знать:</b> основные методы разработки управленческих решений в области маркетинга, методы исследования и анализа информации, необходимой для разработки управленческих решений в области социально-ответственного маркетинга, инструменты и способы реализации маркетинговой стратегии, обеспечивающей исполнение принятых управленческих решений <b>Уметь:</b> проводить стратегический и ситуационный анализ рынка с целью разработки взвешенных управленческих решений, обосновать выбор маркетинговой стратегии в рамках миссии и корпоративной стратегии организации на рынке, разработать программу действий по реализации выбранной маркетинговой стратегии <b>Владеть:</b> навыками разработки и принятия управленческих решений в области маркетинга, методами диагностики рынка и оценки конкурентной позиции организации на нем, навыками разработки маркетинговой стратегии и механизмами ее реализации на целевом рынке</p>
<p><b>ОПК-4</b> Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и</p>	<p>ОПК-4.1 Знание теоретических основ анализа рынка, поиска новых рыночных возможностей и разработки бизнес-планов ОПК-4.2 Разрабатывает бизнес-план создания и развития новых направлений деятельности и организаций ОПК-4.3 Оценивает новые рыночные возможности</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные принципы формирования маркетинговой стратегии в рамках бизнес-планирования в компании</li> <li>• методы исследования и получения информации, необходимой для разработки маркетинговой стратегии в рамках подготовки и реализации бизнес-плана организации или проекта</li> <li>• механизмы реализации маркетинговой стратегии, обеспечивающей принятие эффективных управленческих решений в выполнении бизнес-плана</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p>

организаций;	создания и развития новых направлений деятельности и организаций	<ul style="list-style-type: none"> <li>• формировать и предлагать маркетинговую стратегию при разработке бизнес- планов</li> <li>• разработать стратегию и тактику поведения компании на целевых рынках при выполнении конкретных проектов и работ</li> <li>• обосновать и предложить программу действий в области маркетинга, необходимую для достижения показателей, запланированных в бизнес-планах и проектах.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• навыками проведения стратегического и ситуационного анализа рынка , необходимыми для разработки бизнес-плана</li> <li>• методами диагностики рынка, оценки привлекательности и потенциала рынка при разработке бизнес- планов создания и развития новых направлений деятельности или конкретных проектов</li> </ul>
--------------	--	---

**3. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата:** дисциплина «Стратегический маркетинг» представляет собой дисциплину части, формируемой участниками образовательных отношений цикла Б1.О.21 дисциплин подготовки студентов по направлению 38.03.02 Менеджмент, профиль «Маркетинг».

#### **4. Виды учебной работы по дисциплине.**

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражены в академических часах. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий.

#### **5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.**

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы лекции
1.	Тема 1. Роль маркетинга в системе стратегического управления организацией	Система управления организацией и место маркетинга в общей системе управления. Стратегический и операционный маркетинг. Цели и задачи стратегического маркетинга в организации. Взаимосвязь маркетинговой стратегии с корпоративной стратегией организации, ее целями, видением, миссией на рынке. Взаимосвязь маркетинговой стратегии с финансовой стратегией организации и достижением необходимых финансовых результатов деятельности организации на рынке. Сущность, виды и уровни разработки маркетинговой стратегии. Методические подходы к ее разработке. Понятие клиентоориентированного маркетинга. Процессный подход к

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы лекции
		<p>организации маркетинговой деятельности. Маркетинг лояльности. Маркетинг партнерских отношений. Роль и место маркетинга в системе управления на основе BSC (системы сбалансированных показателей). Клиентская перспектива: ее сущность, взаимосвязь с финансовой перспективой и перспективой внутренних бизнес-процессов, целевые показатели по маркетингу, показатели и критерии оценки маркетинговой деятельности в рамках достижения основных стратегических целей компании. Понятие инвестиций в маркетинг, способы оценки их эффективности. Маркетинговые активы, их роль и значение в структуре капитала компании. Цепочка результативности маркетинга.</p> <p>Изменение концепции и стратегии маркетинга во времени.</p> <p>Новая роль маркетинга в эпоху цифровых коммуникаций.</p>
2.	<p>Тема 2. Разработка стратегии, ориентированной на рынок: анализ потребностей и ценностных предложений методом сегментирования рынка.</p> <p>Стратегическое позиционирование</p>	<p>Разработка стратегии организации, ориентированной на рынок. Основные тренды отраслевого рынка и тенденции развития потребительского спроса в экономике 4.0 Сегментирование рынка организации – результат исследования покупательского поведения и оценки рыночного потенциала. Профайлинг. Преимущества сегментирования рынка. Выбор и комбинация признаков сегментирования на потребительском рынке и рынке организаций на основе цифровых технологий. Многоуровневое сегментирование. Понятие микро и макросегментации при разработке стратегии маркетинга.. Стратегии сегментирования. Выбор и оценка привлекательности целевых сегментов рынка. Стратегическое позиционирование. Взаимосвязь стратегии сегментирования, позиционирования и стратегии продвижения на целевых рынках. Способы, инструменты и стратегии позиционирования на целевых сегментах рынка в цифровой экономике. Разработка комплекса и программы маркетинга, соответствующих избранной стратегии позиционирования. Стратегическое позиционирование и управление брендом в глобальной среде.</p>
3.	<p>Тема 3. Разработка и выбор маркетинговой стратегии.</p> <p>Стратегические решения по комплексу маркетинга.</p>	<p>Стратегические решения по формированию, выбору и реализации маркетинговой стратегии: выбор и обоснование товарной, ценовой, сбытовой и коммуникативной политики.</p> <p>Цели и задачи товарной политики организации в условиях глобальных и высоко волатильных рынков. Принципы формирования ассортиментной матрицы (товарного портфеля), методы анализа товарного ассортимента: глубины, ширины и эффективности товарного ассортимента с позиции финансового результата работы на рынке. Маркетинговые стратегии на этапах жизненного цикла товара. Стратегии оптимизации товарного портфеля Стратегические решения по обновлению товарного ассортимента, разработка и выведение новых товаров на рынок. Инновационные продукты и услуги, поиск идей и механизмы их реализации в товарное предложение компании. Марочные стратегии.</p> <p>Стратегии маркетинга в области ценообразования: затратное ценообразование, конкурентное ценообразование, ценообразование основанное на анализе уровня спроса на</p>

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы лекции
		<p>товар. Стратегии соотношения качества и цены товара. Оценки эффективности принятых ценовых решений.</p> <p>Стратегии в области каналов сбыта продукции и услуг. Выбор стратегии охвата рынка: стратегия интенсивного распределения, селективного распределения и эксклюзивного распределения. Принятие решения о длине и структуре канала распределения. Решения об управлении в канале сбыта. Критерии выбора оптимального канала распределения. Омниканальное распределение. Интернет-продажи. Оценка эффективности системы продаж и сбыта.</p> <p>Разработка концепции и стратегии продвижения продуктов и услуг организации на рынок. Стратегии построения интегрированных маркетинговых коммуникаций. Партизанские маркетинговые стратегии, возможность их применения и ограничения. Особенности выбора и использования инструментов комплекса маркетинга в эпоху цифровых коммуникаций и на глобальных рынках. Digital marketing – маркетинг в гипермедийной среде Интернета..</p>
4.	Тема 4. Стратегический план и программа действий по реализации маркетинговой стратегии	<p>Стратегическое планирование маркетинговой деятельности. Диапазон содержания плана маркетинга. Особенности разработки планов маркетинга: системный подход к планированию, ситуационный характер (варианты (сценарии) развития ситуации, как совокупности возможных направлений развития внешних и внутренних факторов); многовариантный, динамичный, непрерывный характер планирования, немедленное внесение в планы всех изменений, влияющих на деятельность организации.</p> <p>Структура плана маркетинга и последовательность его разработки: краткая аннотация главных целей и рекомендаций, включенных в план; текущая и прогнозная маркетинговая ситуация; опасности и возможности; маркетинговые цели; маркетинговые стратегии). Программа действий по реализации плана маркетинга. Бюджет маркетинга. Процедуры и методы контроля, оценки выполнения плана. Внутренний и внешний аудит маркетинговой деятельности.</p>

### Тематика практических занятий

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы
1.	Тема 1. Роль маркетинга в системе стратегического управления организацией.	<p>1. Система управления организацией и место маркетинга в общей системе управления.</p> <p>Стратегический и операционный маркетинг. Взаимосвязь маркетинговой стратегии с корпоративной и финансовой стратегией организации.</p> <p>2. Сущность, виды и уровни разработки маркетинговой стратегии. Методические подходы к ее разработке. Понятие клиентоориентированного маркетинга. Процессный подход к организации маркетинговой деятельности. Маркетинг лояльности. Маркетинг партнерских отношений.</p>

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы
		<p>3. Показатели оценки маркетинговой деятельности в рамках достижения основных стратегических целей компании.</p> <p>Понятие инвестиций в маркетинг, способы оценки их эффективности. Маркетинговые активы, их роль и значение в структуре капитала компании. Цепочка результативности маркетинга.</p> <p>4. Изменение концепции маркетинга во времени. Особенности российского маркетинга на современном этапе развития российского рынка и бизнеса.</p> <p>Новая роль маркетинга в эпоху цифровых коммуникаций.</p>
2.	<p>Тема 2. Разработка стратегии, ориентированной на рынок: анализ потребностей и ценностных предложений методом сегментирования рынка.</p> <p>Стратегическое позиционирование.</p>	<p>1. Разработка стратегии организации, ориентированной на рынок.</p> <p>2. Методы и модели оценки конкурентной позиции организации на отраслевом и территориальном рынке, а также на целевых сегментах рынка</p> <p>3. Сегментирование рынка в цифровой экономике. Профайлинг. Карты эмпатии, методология их построения.</p> <p>4. Многоуровневое сегментирование. Понятие микро и макросегментации при разработке стратегии маркетинга.</p> <p>5. Методика и процесс сегментирования: основные этапы, их содержание. Стратегии сегментирования. Выбор критериев сегментации и оценка привлекательности целевых сегментов рынка.</p> <p>6. Стратегическое позиционирование. Способы, инструменты и стратегии позиционирования на целевых сегментах рынка. Разработка комплекса маркетинга, соответствующих избранной стратегии позиционирования.</p> <p>7. Стратегическое позиционирование и управление брендом.</p>
3.	<p>Тема 3. Разработка и выбор маркетинговой стратегии.</p> <p>Стратегические решения по комплексу маркетинга.</p>	<p>1. Цели и задачи товарной политики организации. Принципы формирования товарного ассортимента. Методы анализа и эффективности товарного портфеля с позиции финансового результата работы на рынке.</p> <p>2. Маркетинговые стратегии на этапах жизненного цикла товара. Стратегические решения по обновлению товарного ассортимента, разработка и выведение новых товаров на рынок.</p> <p>3. Марочные стратегии.</p> <p>4. Стратегии маркетинга в области ценообразования: затратное ценообразование, конкурентное ценообразование, ценообразование основанное на анализе уровня спроса на товар. Стратегии соотношения качества и цены товара. Оценки эффективности принятых ценовых решений.</p> <p>5. Стратегии в области каналов сбыта продукции и услуг. Выбор стратегии охвата рынка. Принятие решения о длине и структуре канала распределения. Критерии</p>



№ п/п	Наименование темы	Содержание темы
		<p>выбора оптимального канала распределения. Оценка эффективности системы продаж и сбыта.</p> <p>6. Разработка концепции и стратегии продвижения продуктов и услуг организации на рынок. Стратегии построения интегрированных маркетинговых коммуникаций. Креативные стратегии в области рекламы и продвижения. Разработка программы и бюджета реализации стратегии продвижения.</p>
4.	Тема 4. Стратегический план и программа действий по реализации маркетинговой стратегии.	<p>1. Стратегическое планирование маркетинговой деятельности. Особенности разработки планов маркетинга: системный подход к планированию, ситуационный характер (варианты (сценарии) развития ситуации; многовариантный, динамичный, непрерывный характер планирования, внесение в планы всех изменений, влияющих на деятельность организации.</p> <p>2. Структура плана маркетинга и последовательность его разработки: краткая аннотация главных целей и рекомендаций, включенных в план; текущая и прогнозная маркетинговая ситуация; опасности и возможности; маркетинговые цели; маркетинговые стратегии; программа действий.</p> <p>3. Бюджет маркетинга – раздел плана маркетинга, отражающий проектируемые величины доходов, затрат и прибыли.</p> <p>4. Процедуры и методы контроля, которые необходимо осуществить для оценки уровня успешности выполнения плана. Внутренний и внешний аудит маркетинговой деятельности.</p>

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного типа* (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1. Роль маркетинга в системе стратегического управления организацией.

Новая роль маркетинга в эпоху цифровых коммуникаций.

Взаимосвязь маркетинговой стратегии с корпоративной и финансовой стратегией организации.

Исследование клиентского опыта.

Маркетинг лояльности.

Маркетинг партнерских отношений

Тема 2. Разработка стратегии, ориентированной на рынок: анализ потребностей и ценностных предложений методом сегментирования рынка. Стратегическое позиционирование.

Влияние факторов внешней и внутренней среды на поведение потребителя.

Методы выявления и формирования новых потребностей.

Оценки факторов в структуре потребностей различных групп потребителей.

Разработка стратегии организации, ориентированной на рынок.

Особенности сегментирования рынка в цифровой среде.

Тема 3. Разработка и выбор маркетинговой стратегии. Стратегические решения по комплексу маркетинга.

Методы анализа товарного ассортимента: глубины, ширины и эффективности товарного ассортимента с позиции финансового результата работы на рынке.

Особенности маркетинга услуг.

Маркетинговые стратегии на этапах жизненного цикла товара.

Стратегии оптимизации товарного портфеля.

Стратегические решения по обновлению товарного ассортимента

Стратегии маркетинга в области ценообразования, продаж и коммуникаций

Тема 4. Стратегический план и программа действий по реализации маркетинговой стратегии.

Особенности разработки планов маркетинга.

Системный подход к планированию,

Ситуационный характер планирования в маркетинге (варианты (сценарии));

Разнообразие подходов к планированию маркетинговой деятельности.

Рекомендуемая тематика *практических занятий*:

Тема 1. Роль маркетинга в системе стратегического управления организацией.

Вопросы для обсуждения:

Роль и место маркетинга в системе управления на основе BSC.

Показатели и критерии оценки маркетинговой деятельности в рамках достижения основных стратегических целей компании.

Маркетинговые активы, их роль и значение в структуре капитала компании.

Цепочка результативности маркетинга.

Тема 2. Разработка стратегии, ориентированной на рынок: анализ потребностей и ценностных предложений методом сегментирования рынка. Стратегическое позиционирование.

Вопросы для обсуждения:

Способы, инструменты и стратегии позиционирования на целевых сегментах рынка.

Разработка комплекса и программы маркетинга, соответствующих избранной стратегии позиционирования.

Стратегическое позиционирование бренда.

Многоуровневое сегментирование

Тема 3. Разработка и выбор маркетинговой стратегии. Стратегические решения по комплексу маркетинга

Вопросы для обсуждения:

Методы анализа товарного портфеля: ABC и XYZ – анализ товарного ассортимента

Оценки эффективности принятых ценовых решений.

Выбор стратегии охвата рынка.

Критерии выбора оптимального канала распределения.

Оценка эффективности системы продаж и сбыта.

Креативные стратегии в области рекламы и продвижения

Тема 4. Стратегический план и программа действий по реализации маркетинговой стратегии.

Вопросы для обсуждения:

- Последовательность процедур разработки маркетингового плана
- Программа маркетинговых действий.
- Внутренний аудит маркетинговой деятельности.
- Внешний аудит маркетинговой деятельности

Требования к самостоятельной работе студентов.

*Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы, по следующим темам:*

Роль маркетинга в системе стратегического управления организацией. Разработка стратегии, ориентированной на рынок: анализ потребностей и ценностных предложений методом сегментирования рынка. Стратегическое позиционирование. Разработка и выбор маркетинговой стратегии. Стратегические решения по комплексу маркетинга. Стратегический план и программа действий по реализации маркетинговой стратегии

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение кейсов и выполнение упражнений по выбранным объектам анализа, выдаваемых на практических занятиях, по следующим темам:*

Роль маркетинга в системе стратегического управления организацией. Разработка стратегии, ориентированной на рынок: анализ потребностей и ценностных предложений методом сегментирования рынка. Стратегическое позиционирование. Разработка и выбор маркетинговой стратегии. Стратегические решения по комплексу маркетинга. Стратегический план и программа действий по реализации маркетинговой стратегии.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

### *Лекционные занятия.*

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

### *Практические и семинарские занятия.*

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, тестовые задания, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа и т.п.

### *Самостоятельная работа.*

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

### *Выполнение курсовой работы*

В соответствии с учебным планом по направлению 38.03.02 «Менеджмент» профиль «Маркетинг» предусмотрено выполнение курсовой работы по дисциплине. Выполнение курсовой работы является составной частью самостоятельного освоения учебного плана, способствует формированию практических навыков сбора, обработки и систематизации информации, проведения стратегического и ситуационного анализа рынка и разработки маркетинговой стратегии и программы маркетинга .

Цель курсовой работы – углубление и закрепление теоретических знаний и практических навыков, полученных в процессе изучения курса «Стратегический маркетинг».

Задачами выполнения курсовой работы являются проверка усвоения студентами учебного материала, закрепление практических навыков выполнения стратегического и ситуационного анализа целевых рынков и разработки маркетинговой программы действий, в том числе:

- овладение методикой проведения исследования рыночного потенциала , обобщения и логического изложения материала;
- умение работать с открытыми источниками информации ( интернет-источниками, статистическими данными)), а также со специальными литературными источниками, закрепление навыков самостоятельной работы;
- умение проводить анализ факторов микросреды и макросреды, конкурентный анализ рынка и оценку позиции компании на нем;
- умение сегментировать рынок и разработать стратегию позиционирования для целевых потребителей;

- умение разработать и обосновать выбор товарной политики, ценовой политики, сбытовой политики и коммуникативной политики, стратегии управления брендом;
- умение обосновывать и предложить стратегию роста и выбор конкурентной стратегии на целевом рынке;
- разрабатывать программу действий, направленную на выведение и продвижение продукта и компании в глобальной среде.
- Общие требования к курсовой работе:
  - целевая направленность;
  - четкость построения и логическая последовательность изложения материалов;
  - убедительность аргументации;
  - краткость и точность формулировок;
  - конкретика в изложении материалов работы, наличие иллюстративного материала;
  - доказательность выводов и обоснованность рекомендаций;
  - правильное оформление и качественная презентация результатов курсовой работы.

Объем курсовой работы должен составлять, как правило, 25-30 листов. Курсовая работа требует глубокого и творческого изучения студентом избранной темы, что предполагает проведение большого объема самостоятельной работы не только с учебно-научной литературой, но и с информацией о проблемах, решаемых в рамках курсовой работы, получаемой из глобальной интернет-среды. Особенно важно использовать данные, приводимые в научных изданиях, экономических обзорах, специализированных сайтах и журналах. При этом в курсовой работе по ходу изложения необходимо делать ссылки на источник, из которого заимствованы данные.

Выбор темы курсовой работы осуществляется студентом самостоятельно по согласованию с преподавателем, ведущим курс лекций по дисциплине. Материалы курсовой работы в дальнейшем могут быть использованы студентом при подготовке выпускной квалификационной работы.

Для согласования выбранной темы на имя преподавателя пишется заявление с названием темы и примерным планом работы, на котором ставится виза преподавателя. Во всех случаях тема курсовой работы должна быть актуальной, достаточно конкретной и иметь прикладное значение. Она должна соответствовать современному уровню управления с учетом российской и зарубежной практики и основному профилю специализации студента.

Законченная курсовая работа к установленному руководителем сроку должна быть представлена на кафедре для проверки. Работы, выполненные на низком уровне и не соответствующие указанным требованиям, возвращаются студенту с письменным заключением руководителя на доработку и исправление.

Работы, выполненные на должном уровне, допускаются к публичной защите, которая организуется до начала экзаменационной сессии. Без защиты курсовой работы студент не допускается к сдаче экзамена по данной учебной дисциплине. Защита курсовой работы проводится публично в течение 7-10 минут на занятиях или студенческой конференции.

Курсовая работа состоит из следующих разделов:

- титульный лист
- содержание

- введение
- основная часть
- заключение
- список использованной литературы
- приложения

Необходимо провести ситуационный анализ возможных целевых рынков и целевых групп потенциальных и реальных потребителей продукта, описав их емкость, динамику, основные тренды в поведении покупателей и основных игроков рынка.

От полноты и качества выполнения анализа зависит обоснованность выводов и дальнейший характер предложений и рекомендаций, которые студенту необходимо изложить в курсовой работе.

Необходимо указать инструменты и методы реализации предложенных мероприятий, а также эффект, который при этом может быть получен.

В заключении последовательно и кратко излагаются выводы и предложения, которые вытекают из содержания курсовой работы и носят обобщающий характер.

Список использованной литературы оформляется в соответствии с общепринятыми стандартами. В список включаются только те источники, которые использовались при подготовке курсовой работы.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении студентами дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой разделов (тем) учебных занятий. Изучение каждого раздела (темы) предполагает овладение студентами необходимыми компетенциями. Результат аттестации студентов на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций студентами.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Тема 1. Роль маркетинга в системе стратегического управления организацией.	ОПК .- 4.1	тестирование
Тема 2. Разработка стратегии, ориентированной на рынок: анализ потребностей и ценностных предложений методом сегментирования рынка. Стратегическое позиционирование.	ОПК .- 4.2	тестирование кейс
Тема 3. Разработка и выбор маркетинговой стратегии. Стратегические решения по	ОПК - 4.2; ОПК -4.3	тестирование кейс задания

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
комплексу маркетинга.		
Тема 4. Стратегический план и программа действий по реализации маркетинговой стратегии.	ОПК-4.2; ОПК-4.3	тестирование

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

### 8.2.1 Тестовые задания

Целью тестирования является закрепление, углубление и систематизация знаний студентов, полученных на лекциях и в процессе самостоятельной работы; проведение тестирования позволяет ускорить контроль за усвоением знаний и объективизировать процедуру оценки знаний студента.

### Тема 1. Роль маркетинга в системе стратегического управления организацией

#### Текст вопроса

Разработка маркетинговой стратегии большинства российских компаний на современном этапе развития рынка основывается на

Анализ потребительского поведения используется в стратегическом маркетинге для ...

Антимонопольный комитет РФ охарактеризовал отрасль «Х» как отрасль с низкой конкуренцией. В качестве аргумента использовалось рассчитанное значение индекса Херфиндала. Какое ?  
Какую из конкурентных позиций занимает организация, имеющая более 30% доли рынка, лояльных покупателей и узнаваемую марку

#### Варианты ответов

- концепции сбыта
- производственной концепции
- продуктовой концепции
- концепции маркетинга
  
- концепции социально-этического маркетинга
- сегментации рынка
- разработки структуры службы маркетинга
- составления досье конкурентов
- анализа рыночных возможностей
  
- 0,30
- 0,18
- 0,15
- 1,0
  
- благоприятная позиция
- прочная позиция
- лидер рынка
- оборонительная позиция

### **Текст вопроса**

Процесс сравнения продукции и бизнес-процессов компании с продукцией и бизнес-процессами конкурентов или ведущих компаний других отраслей для поиска путей повышения качества продукции и эффективности работы компании - ...

### **Варианты ответов**

- бенчмаркинг
- конкурентная разведка
- анализ конкурентов
- промышленный шпионаж

## **Тема 2. Разработка стратегии, ориентированной на рынок: анализ потребностей и ценностных предложений методом сегментирования рынка. Стратегическое позиционирование.**

### **Текст вопроса**

Для предпринимателя, который знает, что он действует на стабильном и насыщенном рынке, лучшим решением будет направить свои маркетинговые усилия на:

Разработка маркетинговой стратегии инновационного проекта начинается с

При разработке инновационного проекта выбор рыночного сегмента может базироваться на различных критериях. Какие из следующих утверждений являются неверными?

### **Варианты ответов**

- избирательный (специфический) спрос
- первичный спрос
- потенциальные потребности
- общие потребности (общий спрос)
- изучения рынка
- изучения запросов потребителей
- разработки и производства товара
- информационной рекламной кампании
- Чем больше рыночный сегмент, тем больший интерес он представляет
- Между сегментами должна быть существенная разница
- Должна существовать возможность свободного доступа к сегменту
- Компания должна иметь возможность подсчитать потенциальный объем сбыта для инновационного продукта на сегменте

## **Тема 3. Разработка и выбор маркетинговой стратегии. Стратегические решения по комплексу маркетинга.**

### **Текст вопроса**

В процессе стратегического анализа рынка инновационного проекта первым этапом является :

### **Варианты ответов**

- микросегментирование
- сегментирование потребностей
- макросегментирование
- выбор целевого сегмента рынка



### Текст вопроса

Под маркетинговыми инновациями в проекте управления понимают исполнение следующих функций

### Варианты ответов

- сбор информации
- маркетинговые исследования
- планирование деятельности по выпуску и реализации инноваций
- реклама
- реализация инноваций
- все ответы верны

## Тема 4. Стратегический план и программа действий по реализации маркетинговой стратегии

### Текст вопроса

В рамках разработки бизнес-плана решения в области привлекательности рынка связаны с разработкой

В стратегическом планировании маркетинговой деятельности наиболее эффективный метод планирования рекламного бюджета:

Оперативное маркетинговое планирование по продолжительности периода плана

Аудит маркетинговой деятельности включает

Выстройте цели маркетинга в порядке их формулирования при бизнес-плана

В плане маркетинга при разработке и выведении новых инновационных продуктов на рынок необходимо учитывать следующие основные этапы непрерывной коммерциализации инноваций

### Варианты ответов

- Финансовой стратегии
- Корпоративной стратегии
- Маркетинговой стратегии
- Организационной стратегии
- на основе процента от продаж
- на основе анализа главного конкурента
- на основе средних затрат в отрасли
- по остаточному принципу
- исходя из целей и задач компании в области продвижении
- До одного года
- От 1-го года до 3-х лет
- От 3-х до 5-ти лет эксклюзивное распределение
- свыше 5-ти лет
- Ревизию хозяйственной деятельности
- Внешний аудит маркетинга в организации
- Внутренний аудит маркетинга в организации
- Контроль показателей продаж
- цели бизнес -плана
- цель маркетинговой стратегии
- цели для отдельных товаров и рынков
- цели отдельных элементов комплекса маркетинга
- разработка инноваций
- маркетинговые исследования
- сегментация рынка
- позиционирование товара
- управление ЖЦ инноваций

### 8.2.2 Задания

## **Тема 2. Разработка стратегии, ориентированной на рынок: анализ потребностей и ценностных предложений методом сегментирования рынка. Стратегическое позиционирование.**

**Задание 1.** Проанализируйте маркетинговую стратегию торговой сети «Виктория», работающей на калининградском рынке продуктового ритейла.

1). Определите КФУ на отраслевом ( региональном) рынке для компании , занимающейся продуктовым ритейлом.

2). Проанализируйте и оцените конкурентную позицию компании на рынке по выделенным КФУ, используя модель «Радара ( многоугольника) конкуренции по 6-ти балльной шкале.

3) Проведите стратегическую сегментацию покупателей магазинов сети «Виктория», выделите основные ценности для каждой группы целевых клиентов магазина

4). Определите основные факторы, по которым компании следует позиционировать себя на отраслевом рынке.

5) Каким образом позиционирован бренд торговой сети « Виктория» на целевом рынке в настоящее время? Связано ли это с позиций социальной значимости компании для жителей региона?

**Задание 2.** В целях повышения конкурентоспособности руководство фирмы , занимающейся туристическим бизнесом, считает необходимым разработать проект и вывести на рынок новый продукт или услугу, которая бы увеличила входной поток клиентов и позволила улучшить финансовые результаты . Фирма расположена в курортном городке на побережье Балтийского моря, работает на прием и отправку туристов, имеет ограниченные финансовые ресурсы, но молодой амбициозный коллектив .

В ходе мозгового штурма, который был проведен в компании под руководством генерального директора, были выдвинуты следующие новые продукты:

- услуги велорикши по городу;
- морская рыбалка;
- экологический (сельскохозяйственный ) туризм
- водный сплав по рекам области
- другое \_\_\_\_\_

1. Какое из предложений, сделанных менеджментом компании, кажется вам наиболее интересным? Почему, обоснуйте свой ответ.
2. Какие новые туристические продукты или услуги, не обсуждаемы на заседании проектной группы, могли бы вы предложить руководству данной компании?
3. Какой информации вам не хватает для приема стратегического решения по выведению нового товара или новой услуги на рынок?
4. Предложите руководству фирмы инновационный продукт или услугу, которые, на ваш взгляд, будет представлять максимальную ценность для целевых клиентов фирмы.
5. Разработайте программу по продвижению инновационного продукта или услуги, предложенной вами руководству компании, на целевой рынок.

## **Тема 3. Разработка и выбор маркетинговой стратегии. Стратегические решения по комплексу маркетинга.**

**Задание 1.** При разработке маркетинговой стратегии в рамках реализуемого бизнес-плана компанией «Деловая Русь», работающей на широком потребительском рынке, принято решение развиваться за счет расширения товарного ассортимента и выведения на рынок новых услуг по обслуживанию клиентов. Для составления бизнес-плана маркетинга необходимо сделать оценку потенциально возможного объема продаж.

В следующем году компания планирует ввести в ассортимент новую услугу «Домашний консультант» и активно продвигать её на рынок. Для оценки имеющихся возможностей компания исследует рынок методом опроса. Из опрошенных 1800 чел. – 697 чел. указали, что готовы эту услугу приобретать. По данным статистики потенциальными клиентами услуги такого рода могут быть 25 тыс.чел. Планируемая стоимость услуги 250 руб.

Руководство фирмы интересуется, какова может быть доля и численность потенциальных клиентов услуги в целом на местном рынке. Ответ достаточно гарантировать с вероятностью 95,4%.

Вопросы к заданию:

1. Проведите необходимые расчеты и оцените возможности фирмы по реализации избранной маркетинговой стратегии.

2. Какие риски должна учесть компания при разработке ценовой политики в рамках разрабатываемых и реализуемых бизнес-планов.

2. С какими функциональными стратегиями в компании она будет взаимосвязана и должна быть согласована ?

**Задание 2.** На заседании проектной группы, связанной с разработкой и выведением на рынок нового вида продукта, менеджер по проекту представил следующие данные о прогнозируемом объеме продаж данного товара, структуре затрат, связанных с его производством, и планируемой рыночной цене на товар.

Объем продаж	9500 изделий в квартал.
Постоянные издержки	23750 тыс.руб
Переменные издержки	1 000 руб. на изделие
Отпускная цена производства	5,5 тыс.руб..

Однако предлагаемая цена продукта стала предметом дискуссии, в связи с тем, что мониторинг цен на аналогичные товары и товары-субституты на рынке показал, что она не конкурентоспособна и завышена. Руководитель группы предложил снизить планируемую отпускную цену на 10%, полагая, что в этом случае цена становится вполне приемлемой рынком и обеспечит прогнозируемые объемы продаж данного товара. Финансовый директор, который участвовал в заседании проектной группы, наполнил, что такое управленческое решение не должно при этом вести к ухудшению финансовых показателей проекта с точки зрения его доходности.

Каким должен быть планируемый объем продаж при новом ценовом решении, чтобы финансовые результаты, с точки зрения доходности от продукта, заложенные в проекте первоначально не ухудшились.

Выберите правильный ответ, поясните способ выполненных расчетов. Как ценовое решение, принятое в рамках маркетинговой политики должно быть согласовано с финансовым разделом бизнес-плана компании ?

#### Тема 4. Стратегический план и программа действий по реализации маркетинговой стратегии

##### Задание .

Производственная фирма «Прогресс» планирует на 1-й квартал 2017 г. произвести и продать 50 000 единиц по цене 50 руб. за единицу

При этом плановые расходы предприятия составят:

Статья расходов	Руб.
1. Управленческие расходы	600 000
2. Аренда помещений, обслуживание и амортизация оборудования, коммунальные платежи, налог на имущество	300 000
3. Расходы на сырье и материалы (полностью потребляются)	350 000
4. расходы на упаковку (полностью используются)	200 000
5. Комиссионные торговому персоналу (с ЕСН)	150 000
6. Сдельная зарплата рабочих (с ЕСН)	300 000
7. Расходы на исследование рынка и рекламу	200 000
8. прочие постоянные расходы	100 000

1. Рассчитайте точку безубыточности для фирмы «Прогресс» в 1-ом квартале 2017 г. ( в единицах товара и рублях).

2. Прибыль предприятия в 1-ом квартале 2017 г.

3. Запас финансовой прочности в 1-ом квартале 2017 г.

4. Под давлением конкурентов, во 2-ом квартале 2017 г. предприятие вынуждено снизить цену до 40 руб. за единицу товара. При этом, по прогнозу, объем реализации во 2-ом квартале может составить только 40 000 единиц товара. У предприятия нет возможности снизить свои переменные издержки. До какой величины фирме требуется сократить постоянные издержки, чтобы выйти на безубыточность во 2-ом квартале.

5. Предложите план мероприятий по повышению работы фирмы на целевом рынке в условиях произошедших перемен.

#### 8.2.3 Решение кейсов.

## **Тема 2. Разработка стратегии, ориентированной на рынок: анализ потребностей и ценностных предложений методом сегментирования рынка. Стратегическое позиционирование**

### **Кейс «Опасные обратные связи»**

Как вы думаете, чем может заниматься фирма под названием «Турнепс»? Ещё восемь лет назад над сельскохозяйственным брендом нового туристического агентства смеялись все конкуренты, а потребители только хмыкали, наталкиваясь на логотип с каким-то бешеным овощем в панаме, сандаликах и солнцезащитных очках. Но всего год ушёл на то, чтобы из скептически настроенной аудитории выделилась внушительная группа таких же бешеных и «фановых» путешественников, которых не устраивали семейные туры с проживанием в бургерских отелях на побережье. Состоятельная молодёжь потянулась к организованному отдыху на диких пляжах и в африканских песках с минимумом удобств и максимумом приключений в отрыве от цивилизации.

В общем, за восемь лет «Турнепс» получил самую что ни на есть потребительскую любовь и приличный годовой оборот. Теперь в маленьком особняке в центре Москвы трудились 240 сотрудников, обеспечивая некомфортный отдых и жуткие условия проживания куче клиентов, жаждавших чего-то новенького. Руководители агентства ни на секунду не верили, что обладают невероятным конкурентным преимуществом, поэтому наняли целый штат «выдумщиков», которые обязаны были поддерживать лояльность и всячески развлекать клиентов, пока не начался сезон отпусков.

Одним из нововведений стал интернет-проект специально для путешественников "Турнепса", но постепенно сайт облюбовали и сторонние отдыхающие, популярность росла не только за счёт интересных рубрик и полезной информации, но и эксклюзивных материалов о каких-то богом забытых, а потому очень привлекательных, уголках планеты. Туристическая компания всю пользовалась ресурсом и не покладая рук пиарила себя и свои путёвки, в частности через специальный форум, где её сотрудники (правда, под псевдонимами) на полном серьёзе отвечали на вопросы пользователей о том, как пронести через таможенную маленькую черепашку и как выглядят грибы, которые лучше не давать маленьким детям. Такие «прогрессивные» взгляды агентства приводили аудиторию в полный восторг, выражавшийся в комментариях «Вау! Вы супер», «Наконец-то нашли честное турагентство», «Мыльников, айда с нами в сентябре в Афганистан!».

Егор Мыльников, президент по маркетингу «Турнепса», уже давно стал своим человеком на форуме: его слово - закон, с ним советовались, делились впечатлениями о поездках, спрашивали, где купить слоновий бивень и какая погода сейчас на острове Пасхи. Иногда руководителю компании приходилось отдуваться: кто-то жаловался на грубого оператора в колл-центре, кто-то - на устаревшие прайсы в проспекте, а кто-то на сорвавшийся отпуск. Но Мыльников так старался быть душкой со всеми, так рьяно умолял не злиться, что ему и «Турнепсу» всё прощали.

Владелец фирмы, Антон Севастопольев, давно говорил своему помощнику, чтобы тот не зарывался и прекратил эти «опасные связи» с общественностью, дескать, не заместитель по маркетингу, а скоморох какой-то, но Мыльников сразу с подчёркнутым подострастием начинал рыться в портфеле, который всегда носил с собой, и подавал бумажку, где были сведены данные анкетирования клиентов. За последние полгода 48,5 процента покупателей узнали о «Турнепсе» через интернет. «А точнее через наш сайт, -

повторял Егор. - Бренд у нас такой, аудитория такая, нам тут галстуки и интеллигентность ни к чему».

«Овощной» оператор получил постоянную прописку в целом списке престижных туристических рейтингов, его сотрудники постоянно давали комментарии прессе, участвовали в конкурсах бизнес-сообщества, мелькали в сюжетах телепрограмм. Все называли «Турнепс» модной и клиентоориентированной компанией, даже конкуренты нехотя признавали, что фирме удалось выйти на очень обеспеченную ЦА и сформировать крепкий бренд. Как говорили потребители: «С ними хоть на человеческом языке поговорить можно, вон, на сайт вышел, тебе сразу же ответят. А у других висишь на трубке по 15 минут, прежде чем до тебя снизойдёт телефонистка какая-нибудь».

Сам Мыльников проповедовал оригинальность во всём: если в подарок клиенты получали атласы мира, то непременно эксклюзивные (например с отметками, где зарыты несметные сокровища), если девичий сувенир, то обязательно кукла Буду с инструкцией по применению, если дорожная аптечка, то, естественно, с черепом и костями. Но тут к открытию нового маршрута директор по маркетингу заказал придумать действительно дорогие и практичные подарки: ноутбуки, скутеры, абонементы в фитнес-центр.

Условия акции были очень просты: если клиент оформляет путёвку на себя и четырёх своих друзей, то получает годичный абонемент в фитнес-клуб, если регистрируется шесть отдыхающих - то ноутбук, если семь - мотороллер. Первая группа планировалась в 40 человек, Мыльников просчитал, что призы обойдутся не так дорого (каждая позиция стоит примерно одинаково), на них будут претендовать в среднем четыре-пять групп. Так и вышло: люди охотно записывались, но чаще по двое, выходило, что карт на год занятий требовалось всего три и столько же ноутбуков. Остальные до дорогостоящих подарков недотягивали.

Но за неделю до отъезда группы один из старых клиентов «Турнепса», Брыкин, привел к своему менеджеру ещё одного «друга» и ласковым, но твёрдым тоном сообщил, что его приятель хочет влиться в коллектив из шести путешественников. Сотрудник фирмы не увидел в данном факте ничего криминального и оформил туриста как участника акции. Через несколько дней Мыльникову положили на стол документы, где значилось, что появилась группа из семи человек. То есть вместо одного из закупленных и оприходованных ноутбуков требовалось в срочном порядке найти мотороллер. Директор по маркетингу вызвал менеджера, ведущего заказ, и поинтересовался, почему практически на завершении акции тот изменил списки. Сотрудник растерянно пробормотал, что не разглядел никакого подвоха и что особых распоряжений на этот счет не было, а положение об акции не предусматривало ограничений по срокам подачи заявки.

- Оно-то, может, и не предусматривало, но голова-то у тебя на плечах есть?! - едко спросил Мыльников. - Ты понимаешь, что это просто произвол? Брыкин этот захотел скутер, нашёл какого-то подставного «друга», а мы ему предприимчивость оплачивай?

Тоже самое Мыльников услышал и от Севастополева. Только тот ещё добавил, что давно ждал чего-то подобного:

- Нянчился с ними, теперь получай. Развёл мне тут клиентократию, - кричал владелец компании. - Объясняйся с ними сам, как хочешь, а никакого мотороллера не будет. Из принципа!

После двух недель туристических скитаний группа возвратилась в Москву. Настал день торжественного вручения подарков, приуроченный к презентации нового маршрута потенциальным покупателям и прессе. Когда очередь дошла до Брыкина, на

импровизированной сцене в ресторанчике появилась тощая девица с ноутбуком. Улыбка призера моментально испарилась. Он сначала заявил, что это ошибка, но ведущий настаивал. В дело вмешался сам Мыльников:

- Всё правильно, друг мой. За шесть человек...

- Нет, семь! - возмутился Брыкин.

- Но седьмого вы привели слишком поздно...

В общем, получилась безобразная сцена. Клиент отказался от приза и покинул зал разобиженным, на ходу выкрикивая: «Обман, мне обещали мотороллер! Думаете, вам это так просто с рук сойдёт?» Мыльников безуспешно пытался сгладить конфуз, но пара заметок о «надувательстве» в прессе появилась - мелочь, конечно, но оказалось, что это только первые ласточки.

На сайте «Турнепса» мгновенно активизировалась «обратная связь». Прошло две недели, но тема, открытая Брыкиным на форуме, не собиралась затихать. Наоборот - к обсуждению примкнули конкуренты, подсчитывающие, что фирме ничего не стоит заменить приз, что раз и условиях акции не было пункта о одновременном записи группы участников, то можно и уступить. А тем более это странно для компании, которая на всех углах кричит о том, что мнение клиента всегда учитывается. Мыльникову отступить было некуда, он по заведённой им же самим традиции сначала спокойно отвечал всем недовольным, потом попытался закрыть тему, решив, что решение окончательное, и если по человечески, то охотник за призами не прав. Но никого уже не волновал подарок, И клиенты, и просто любопытствующие включились в многодневную перепалку, выведя спор на то, можно ли считать честной компанию, которая не идёт навстречу покупателю, при этом декларируя принцип обратной связи. ВЖЖ всерьёз обсуждался вопрос о создании антисайта «Турнепса», потребительские ТВ-программы делали сюжеты с пострадавшим Брыкиным, сгущая краски. В агентстве этот случай называли не иначе как мошенничеством, а Севастополь запретил своим сотрудникам, и в первую очередь Мыльникову, когда-либо выходить на прямую связь через сайт. Теперь там висел только общий e-mail компании, мол, лишите до востребования.

Конечно, массовая атака каверзных вопросов мало осложнила бизнес туроператора, но неприятностей не было бы вообще, если б не ставка на такой прогрессивный инструмент, как обратная связь. Стоит ли использовать то, что в любой момент глохнет обернуться против своего создателя?

#### ***Вопросы к кейсу:***

1. В чем вы видите основные ошибки в организации «обратной связи» с клиентами в данной фирме?
2. Как, по вашему мнению, должен был повести себя менеджмент компании в возникшей ситуации с распределением подарков для клиентов?
3. Что необходимо изменить фирме в системе работы с клиентами с целью повышения их лояльности к фирме?
4. Какую коммуникационную стратегию вы бы предложили компании работающей на рынке туристических услуг? Опишите ее суть, предложите медиа-план и программу мероприятий по ее реализации.

### **Тема 3. Разработка и выбор маркетинговой стратегии. Стратегические решения по комплексу маркетинга.**

### Кейс «Зефиров в шоколаде»

Рабочий кабинет напоминал банкетный зал перед торжественным фуршетом в детском саду – на столах вдоль стены были разложены конфеты в нарядных обертках. Но кондитерское разноцветье не радовало хозяина этого кабинета, Сергея Петровича Зефирова, - коммерческий директор дистрибьюторской компании в крупном районном центре привык к своей продукции. Тем более что она осталась в офисе после переговоров с представителями крупной сети, во время которых ему хотелось продемонстрировать полный ассортиментный ряд – все это великолепие должно было вызвать у гостей аппетит и желание заключить крупный контракт. Но потенциальные партнеры поставили нереальные условия. Ритейлеры ушли, предлагая подумать над скидками и обещая компенсировать разницу большими объемами. Зефиров не хотел идти на такие уступки и счел переговоры неудачными. Теперь вид непроданных карамелек вызывал у Сергея Петровича душевную изжогу. Напрасно он раньше времени рапортовал владельцу фирмы о возможном увеличении прибыли. Нужно было возобновить продажи по старым каналам, чтобы не упали хотя бы прежние показатели.

С утра Сергей Петрович изучал отчеты по отгрузкам за прошедший месяц. Результаты были неутешительными. Отдел прямых продаж опять провалил план.

"Что же с торговыми представителями такое происходит? Может быть, конфеты – это сложный товар?! – возникал мысль в голове у коммерческого. – То ли дело – водка..." И он погрузился в сладкие воспоминания об успешной работе в компании-производителе крепкого алкоголя. Потом в памяти всплыла скорбная мысль о том, что незаметно пролетели любимые праздники кондитерской отрасли – Новый год и 8 Марта, когда у любой фирмы удваивались продажи. Впереди грозно маячили тяжелые летние месяцы. Дети переходили на фрукты, женщины садились на диету. Кто-то после поста набрасывался на молочное и мясное. Зефиров понимал, что судьбы дистрибуции вершатся в точках продаж. Он потянулся к телефону.

- Сергей Петрович, вызывали? – спросил зашедший только 10 минут спустя запыхавшийся начальник отдела прямых продаж Перцов. Вид у него был встревоженный. По увесистой пачке каких-то документов стало ясно, что к разговору Андрей Викторович успел обстоятельно подготовиться.

- Да, - Зефиров посмотрел на подчиненного поверх очков. – Вот, изучаю ситуацию по продажам за прошедший месяц. План... Да что я тебе говорю, и сам знаешь. Хочу посоветоваться, что же нам теперь предпринять. Давай сначала, почему вы не выполняете план продаж?

Перцов сел, не дожидаясь приглашения, положил пачку документов на стол, похлопал по ней и затараторил:

- Сергей Петрович, вы же сами знаете, в чем дело. Если смотреть по заявкам, мои хлопцы даже перевыполнили разрядку – заказы есть. Только вот закупки и логистика подкачали. То хронический "провал" в ассортименте – розница ходовые позиции заказывает, а у нас их нет – не успели завезти. Да и склад постоянно что-то путает при сборе заявок, а потом товароведы не хотят с нами работать. То доставка привезет заказ через два дня, когда клиент уже закупил все, что нужно, на базе, а от наших конфеток отрешивается. В общем, выстроите логистику – гарантирую выполнении плана. А так хоть этот объем удается продавать, и то хорошо.



Несмотря на сей бодрый рапорт, сомнения Зефинова крепили. Дело в том, что недавно он устроил негласный смотр подразделениям, на случай если новые закупщики захотят увидеть, как идут дела в компании. Явных нарушений и развала не было, но не было и радующей душу топ-менеджера картины порядка и энтузиазма персонала.

Пропала не только суета в офисе, но и ассортимент их фирмы в магазине рядом с домом. Зайдя туда однажды с супругой, Зефилов увидел, как в глубине зала суетиться прыткий молодой человек. Юноша тряс перед лицом менеджера прайс-листами, на которых ревнивый глаз нашего героя отметил логотип другой фирмы. Во внутренний офис магазина агента не пускали, но он всем своим видом демонстрировал, что готов брать этот бастион штурмом. Молодость победила, судя по тому, что уже через неделю мадам Зефинова принесла домой коробку с ванильной пастилой конкурента. "Но самое обидное, - переживал наш директор, кроша вражескую пастилку, - это не душевная черствость жены, а то, что соперник вообще не имеет дела с торговыми представителями!" Зефилов откровенно завидовал активности чужих кадров. Сокращение большого штата торговых представителей позволило бы пойти на уступки сетям.

- Андрей, ты думаешь, что дело только в логистике? – коммерческий очнулся от неприятных мыслей и грозно посмотрел на начальника отдела прямых продаж. – А то, что у тебя сейлзы работают как операторы на телефоне? Звонят по магазинам, собирают заявки и в конце дня привозят их в офис. И худо-бедно получают свой процент с продаж. Думаешь, я этого не знаю?

- Ну что я в состоянии проконтролировать восемь представителей? – начал сдавать свои позиции Перцов. – Я же говорил о том, что нужны два супервайзера. Иначе дальше будет еще хуже. Ведь мы планируем взять еще трех торговых представителей на область.

- Хорошо, я уже говорил с генеральным о включении в штат двух супервайзеров, - тоном отца-командира похвалился коммерческий директор. – Он скрепя сердце одобрил эту инициативу и подписал приказ. Какой у нас процент покрытия территории в городе и области?

- Примерно...- задумался Андрей и после заминки ответил, - около 30% в городе и не больше 10% в области.

- Не густо, - помрачнел Сергей Петрович. – Почему так мало? Ведь часть конкурентов работают только через базу без торговых представителей.

- Нехватка персонала, проблемы с логистикой... Мало машин для выездов по области. Еще людей нужно учить, а вы... то есть мы, в фирме, решили экономить на обучении, - отмазался начальник отдела прямых продаж.

- Я вот еще о чем подумал: может, кроме попыток увеличить активную клиентскую базу, попробовать улучшить присутствие товара на полках? – после минутного молчания спросил Зефилов.

- Мы ведь уже пытались снимать товарные остатки в рознице и влиять на формирование заявки, но вышла полная профанация, - отреагировал на предложение шефа Андрей. – Торговые представители в лучшем случае вносили эту информацию в карточку клиента со слов продавцов, а обычно вообще заполняли ее в конце дня в офисе. Та же ситуация с заявками – товаровед берет наш прайс и диктует заказ торговому. Как можно влиять, когда в прайсе 1200 позиций? А уменьшить нереально – вы ведь сами знаете, что если оставить 200-300 наименований, то вряд ли розница будет с нами работать. Эксклюзивом не торгуем, небольшим магазинам проще закупить всю кондитерку у одного дистрибьютора, чем выковыривать "изюм из булок" у нескольких.

Сергей Петрович устало вздохнул. Кондитерка – это не алкоголь или сигареты, розница на ней много не зарабатывает. Но если сейчас ничего не изменить, то через несколько лет бизнес развалится. Выдавят с рынка розничные сети и производители.

- Да и без поддержки производителей мы вряд ли сможем перейти на узкий ассортимент, - продолжал Перцов. – Помните, как они отреагировали на предложение создать при нашей компании эксклюзивную команду торговых представителей?

Действительно, тот на днях встречался с кондитерами, чья продукция сейчас входит в прайс его фирмы. Те не проявили большого интереса, потому что зефировский регион считался второстепенным – всего лишь небольшой город с населением 350 тыс. человек и примерно столько же в области. Их начальник отдела заулыбался:

- Зачем нам вкладываться, чтобы в результате получить тот же объем продаж, какой будет при охвате пары районов в мегаполисе?

- Ладно, давай решим основной вопрос, ради которого я тебя пригласил, - сказал коммерческий директор. - Что необходимо сделать для выполнения плана продаж в следующем месяце?

#### **Вопросы к кейсу:**

1. Какие основные ошибки в управлении стратегическим маркетингом были, по вашему мнению, допущены руководством фирмы?

2. Что, по вашему мнению, необходимо изменить фирме в маркетинговой стратегии и управлении продажами в первую очередь?

3. Предложите программу маркетинговых действий, направленных на усиление конкурентной позиции фирмы и увеличение ее продаж?

### **8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине**

#### **Вопросы к зачету:**

1. Роль, место и значение маркетинга в общей системе управления организацией.
2. Взаимосвязь маркетинговой стратегии с видением, миссией и корпоративной стратегией организации.
3. Взаимосвязь маркетинговой стратегии с финансовой стратегией организации.
4. Сущность, виды и уровни разработки маркетинговой стратегии
5. Критерии классификации маркетинговых стратегий.
6. Функциональные и инструментальные стратегии маркетинга
7. Понятие «клиентоориентированного маркетинга» в стратегическом маркетинге
8. Понятие инвестиций в маркетинг.
9. Стратегический и операционный маркетинг: цели, задачи, функции.
10. Процессный подход к организации маркетинговой деятельности.
11. Роль и место маркетинговой стратегии в системе управления на основе BSC.
12. Инвестиции в маркетинг, способы оценки их эффективности.
13. Особенности стратегического маркетинга на современном этапе развития российского рынка и бизнеса.
14. Новая роль маркетинговой стратегии в эпоху цифровых коммуникаций.
15. Методы исследования поведения потребителей, используемые при разработке маркетинговой стратегии.
16. Составление портрета целевого покупателя и клиента в проектном управлении .
17. Профайлинг и модель принятия решения о покупке на: потребительском рынке (B2C) и рынке организаций (B2B и B2G).
18. Цепочка результативности маркетинга в разработке маркетинговой стратегии.

19. Методы исследования поведения потребителей, используемые при разработке маркетинговой стратегии.
20. Основные тенденции развития потребительского спроса. Методы анализа и измерения потребительского спроса и емкости рынка инновационных продуктов.
21. Особенности анализа принятия решений о покупке потребителем на потребительский рынок (B2C) и рынке организаций (B2B и B2G) при разработке инновационных продуктов.
22. Методы исследования поведения потребителей на рынке. Типы покупательского поведения, их учет в бизнес- планах и проектных разработках.
23. Управление клиентской базой и отношениями с клиентами в рамках разработки маркетинговой стратегии.
24. Основные этапы разработки маркетинговой стратегии.
25. Стратегический анализ и оценка факторов влияния внешней среды при разработке и реализации маркетинговой стратегии.
26. Стратегический анализ и оценка факторов влияния внутренней среды при разработке и реализации маркетинговой стратегии.
27. Особенности поведения покупателей и принятия решения о покупке в канале интернет- продаж
28. Методы исследования и выявления основных трендов в поведении покупателей в глобальной среде.
29. Оценка рыночного потенциала инновационного товара.
30. Стратегии сегментирования рынка основа разработки маркетинговой стратегии.
31. Показатели оценки привлекательности целевых сегментов рынка в стартапах.
32. Стратегии и способы позиционирования инновационных продуктов.
33. Механизмы формирования конкурентного преимущества, учет их при разработке бизнес- планов.
34. Многоуровневое сегментирование – при оценке привлекательности рынка и выборе целевых сегментов.
35. Микросегментация рынка. Ее особенности при выборе маркетинговой стратегии инновационных продуктов и услуг.
36. Макросегментация рынка, процесс ее проведения при разработке проектов.
37. Стратегическое позиционирование бренда: пирамида ценностей бренда.
38. Сущность и принципы построения матрицы Р/М ( « Продукт/ рынок»).
39. Методы и модели оценки конкурентной позиции на целевых сегментах рынка при реализации инновационных проектов.
40. Маркетинговая стратегия на корпоративном уровне (портфельные стратегии).
41. Виды и типы конкурентных стратегий.
42. Бенмаркинг как концепция повышения конкурентоспособности.
43. Методология выбора стратегии развития компании.
44. Сущность и механизмы реализации стратегии проникновения на рынок.
45. Сущность и механизмы реализации стратегии развития продукта.
46. Сущность и механизмы реализации стратегии развития рынка.
47. Сущность и механизмы реализации стратегии диверсификации.
48. Функциональные и инструментальные стратегии маркетинга.
49. Стратегические подходы к формированию товарной политики.
50. Стратегические подходы к формированию ценовой политики.
51. Стратегические подходы к формированию сбытовой политики.
52. Стратегические подходы к формированию коммуникативной политики.
53. Методы экспертной оценки конкурентоспособности новых товаров в проектном управлении
54. Использование методологии SWOT – анализа в проектном управлении и бизнес-планировании.

55. Факторы формирования долгосрочного конкурентного преимущества, их учет и анализ при разработке маркетинговой стратегии.
56. Маркетинговые аспекты применения матрицы стратегий роста И. Ансоффа при выборе стратегии развития организации.
57. Маркетинговые аспекты использования матрицы конкурентных преимуществ М. Портера при определении базовых конкурентных стратегий.
58. Наступательные и оборонительные конкурентные маркетинговые стратегии.
59. Модель «Лестница роста» в маркетинговой стратегии
60. Опишите матрицу конкурентных преимуществ М. Портера и базовые стратегии конкуренции.
61. Стратегия «Голубого океана» Ч.Ким и Р.Моборн. ее применение при разработке инновационных проектов.
62. Стратегические решения по обновлению товарного ассортимента и выведение новых товаров на рынок.
63. Инновационные продукты и услуги: поиск идей и механизмы их реализации в товарное предложение компании.
64. Стратегии оптимизации товарного ассортимента в рамках реализации маркетинговой стратегии
65. Марочные стратегии в рамках реализации маркетинговой стратегии
66. Стратегии жизненного цикла товара в рамках реализации маркетинговой стратегии
67. Стратегия оптимизации товарного портфеля в рамках реализации маркетинговой стратегии
68. Использование метода ABC- анализа товарного портфеля в рамках реализации маркетинговой стратегии
69. Использование метода XYZ – анализа при исследовании товарного портфеля в рамках реализации маркетинговой стратегии
70. Процесс поиска идей инновационных товаров и механизмы их реализации в товарное предложение компании.
71. Процесс выведения нового товара на целевой рынок.
72. Стратегии соотношения цены и качества товара при разработке инновационных продуктов
73. Выбор ценовой политики в проекте. Стратегия нейтрального ценообразования. Стратегия ценового прорыва. Стратегия снятия сливок.
74. Методы оценки эффективности принятых ценовых решений в рамках реализации маркетинговой стратегии
75. Выбор стратегии охвата рынка.
76. Критерии выбора оптимального канала распределения в рамках реализации маркетинговой стратегии
77. Стратегия интегрированных маркетинговых коммуникаций.
78. Стратегии продвижения на основе малобюджетного маркетинга в интернет-среде.
79. Выбор концепции и стратегии продвижения в event- маркетинге.
80. Крауд- маркетинг. Области его применения в маркетинговой стратегии.
81. Стратегическое планирование и бизнес-планирование: позиция маркетинговой стратегии в этих планах.
82. Программа маркетинговых действий по реализации маркетинговой стратегии.
83. Бюджет маркетинга как раздел плана маркетинга в проектном управлении.
84. Система показателей оценки эффективности маркетинговой деятельности на целевом рынке.
85. Процедуры и методы контроля выполнения плана маркетинга в рамках бизнес-плана.

86. Содержание и порядок проведения внутреннего аудита маркетинговой деятельности.
87. Организация и проведение внешнего аудита маркетинговой деятельности в компании.
88. Показатели оценки эффективности маркетинга в проектном управлении.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

## **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### **Основная учебная литература**

1. Жук, Е. С. Стратегический маркетинг: учебник / Е.С. Жук, Н.П. Кетова. - Ростов н/Д: Издательство ЮФУ, 2011. - 204 с. ISBN 978-5-9275-0904-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/550613> Наумов, В. Н.

### **Дополнительная учебная литература**

1. Управление маркетингом: учеб. пособие для вузов/ под ред. И. М. Синяевой. - 2-е изд., перераб. и доп.. - М.: Вуз. учеб., 2009.
2. Казакова, Н. А. Маркетинговый анализ [Электронный ресурс]: учеб. пособие для вузов/ Н. А. Казакова. - Москва: ИНФРА-М, 2014.
3. Мамонтов, С. А. Управление маркетинговыми проектами на предприятии [Электронный ресурс]: учеб. пособие для вузов/ С. А. Мамонтов, Н. М. Глебова. - Москва: Инфра-М, 2015.

## **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Тайм-менеджмент»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022



## Лист согласования

**Составитель:** Кашпаров Дмитрий Витальевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры Экономики и менеджмента.

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Тайм-менеджмент».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1.Наименование дисциплины: «Тайм-менеджмент».

**Цель дисциплины** - формирование представления об управлении собой во времени, особенностях использования инструментов Тайм-менеджмента; приобретение теоретических знаний и практических навыков в управлении собой во времени.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1 Имеет представление о содержательных элементах тайм-менеджмента в построении траектории саморазвития УК-6.2 Понимает методологию инвентаризации и качественного анализа временных затрат УК-6.3 Способен планировать действия на основе инвентаризации и качественного анализа, повышающие эффективность деятельности, а так же реализовывать методологический инструментарий для саморазвития и повышения личной (организационной) эффективности	<b>Знать:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- помехи (воры) времени по Л.Зайверту;</li><li>- системы управления временем;</li><li>- историю тайм-менеджмента;</li><li>- закон времени;</li><li>- хронометраж как инструмент анализа;</li><li>- формулу полезной работы Л.Зайверта;</li><li>- проектную систему постановки целей Г.Архангельского;</li><li>- ситуационный анализ Л.Зайверта;</li><li>- признаки календарного планирования;</li><li>- пропорции планирования времени;</li><li>- систему планирования времени по Г.Архангельскому;</li><li>- систему ежедневного планирования «Альпы»;</li><li>- хронометраж как инструмент тайм-менеджмента;</li><li>- алгоритм инвентаризации и анализа времени;</li><li>- основные методы инвентаризации личного и организационного времени (поточная карта, поточная диаграмма, карта совместных операций, сетевой анализ, органайзер);</li><li>- методы качественного анализа времени;</li><li>- категории временных затрат;</li><li>- пропорции планирования времени;</li><li>- способы повышения личной эффективности в работе и коммуникациях;</li></ul> <b>Уметь:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- выделять и формулировать помехи (воры) времени;</li><li>- применять алгоритм инвентаризации и анализа времени;</li><li>- осуществлять качественный анализ времени;</li><li>- расставлять приоритеты в планировании времени;</li><li>- формализовывать типовые коммуникативные ситуации (совещания, собеседования,</li></ul>

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
		<p>переговоры и т. п.);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- создавать и использовать собственные законы «хорошего» рабочего дня;</li> <li>- учитывать в своей работе индивидуальные биоритмы;</li> <li>- использовать рекомендации работы в Интернете (поглотитель времени и средство тайм-менеджмента?).</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками анализа личной эффективности;</li> <li>- основными методами инвентаризации личного и организационного времени;</li> <li>- навыками использования методов качественного анализа времени;</li> <li>- навыками контроля в тайм-менеджменте</li> <li>- навыками делегирования;</li> <li>- персональной системой управления временем;</li> <li>- навыками работы с деловой документацией, письмами, отчетами и т. п., а так же использованию технических средств в организации личной эффективности;</li> <li>- Smart-технологией постановки целей;</li> <li>- инструментами повышения эффективности оперативного плана;</li> </ul>

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Тайм-менеджмент» представляет собой дисциплину по выбору базовой части блока дисциплин подготовки студентов (Б1.В.10).

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

№	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Природа времени. Время как ресурс и цель.	История тайм-менеджмента. Виды времени. Атрибуты времени. Свойства времени. Закон времени. Жизненный цикл организации. Жизненный цикл товара. Фонд времени организации. Система управления временем. Помехи (воры) времени по Л.Зайверту.
2	Инвентаризация и анализ времени.	Хронометраж. Алгоритм инвентаризации и анализа времени. Психологические задачи начального этапа хронометража по Г.Архангельскому. Основные методы инвентаризации личного и организационного времени (поточная карта, поточная диаграмма, карта совместных операций, сетевой анализ, органайзер). Качественный анализ времени. Формула полезной работы Л.Зайверта. Качественный анализ времени С.Калинина. Категории временных затрат. Хронокарта Гастева. Показатели качества организации труда по Л.Зайверту. Категории временных затрат менеджера. Правила инвентаризации и анализа времени. Главные информационные результаты инвентаризации и анализа времени.
3	Целеполагание, планирование, исполнение.	Цели организации и цели личности. Целеполагание и процесс достижения целей. Свойства цели. Smart-технология постановки целей Д.Доурдэна. Проектная система постановки целей Г.Архангельского. Ситуационный анализ Л.Зайверта. Проблемы при целеполагании. Критерии приоритетности цели. Принципы и правила планирования. Признаки календарного планирования. Как повысить эффективность оперативного плана. Пропорции планирования времени. Система планирования времени по Г.Архангельскому. Система ежедневного планирования «Альпы». Рекомендации по выполнению планов. Расстановка приоритетов в

№	Наименование раздела	Содержание раздела
		планировании времени.
4	Принятие решений, контроль. Способы повышения личной эффективности	Виды решений. Особенности стратегических решений. Особенности оперативных решений. Работа с отклонениями при достижении запланированных решений. Контроль в тайм-менеджменте (виды, примеры, методы).

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий лекционного типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1: Природа времени. Время как ресурс и цель.

Тема 2: Инвентаризация и анализ времени.

Тема 3: Целеполагание, планирование, исполнение.

Тема 4: Принятие решений, контроль. Способы повышения личной эффективности

Рекомендуемая тематика практических занятий:

Тема 1: Природа времени. Время как ресурс и цель.

Дискуссия по заданиям:

1.1) Из чего складывается рабочий день а) родителей, б) Ваш ?

1.2) Содержание деятельности за год по неделям а) % который помню б) достижения за эту неделю

2) Помехи личного времени?

«Пирог времени»

Тест «Личная эффективность»

Календарик «Пинарик»

Тема 2: Инвентаризация и анализ времени.

«Фотография» рабочего дня управленца

Дискуссия по заданиям:

1) Провести инвентаризацию личного времени любым из методов

2) Одновременно с 1) – провести качественный анализ времени (Калинин или Гастев) с обобщением по критериям (возможно своим) и выводы + в %

Тема 3: Целеполагание, планирование, исполнение.

Анализ ценностей и целей

«Цели – задачи – средства»

Ключевые аспекты целеполагания – конспектирование, обсуждение.

Дискуссия: Какие из перечисленных рекомендаций по повышению эффективности планирования видятся Вам наиболее важными, востребованными в вашей работе или повседневной жизни? Приходилось иметь дело с планами? Какими? Вы были исполнителем или планировщиком? Какими свойствами должен обладать план, чтобы быть удобным в исполнении (чтобы его вообще можно было выполнить)?

Тема 4: Принятие решений, контроль. Способы повышения личной эффективности

Дискуссия - Томас Леонард – «28 принципов привлекательности»: Что уже используете? Что хотели бы использовать? С чем не согласны? Почему?

Коммуникация «Максимум результатов при минимуме времени»

Создайте стандарт докладной записки вышестоящему руководителю. Приведите пример.

«ВРЕМЯ совещания».

Дискуссия: Какие из предложенных правил «хорошего» рабочего дня видятся Вам наиболее интересными и актуальными для вас? Имеются ли у вас собственные правила «хорошего» рабочего дня? Какие? Если у вас нет собственных правил «хорошего» рабочего дня (или они четко не сформулированы), составьте собственный список (из 8—12) таких правил.

Требования к самостоятельной работе студентов

Работа с лекционным материалом, предусматривает просмотр видео-роликов при дополнении презентационным материалом..

Выполнение домашнего задания по темам дисциплины, выдаются на практических занятиях.

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## **7. Методические рекомендации по видам занятий**

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал

прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций
		текущий контроль по дисциплине
Природа времени. Время как ресурс и цель.	УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Опрос, тест, индивидуальные и групповые задания
Инвентаризация и анализ времени.	УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Опрос, тест, индивидуальные и групповые задания
Целеполагание, планирование, исполнение.	УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Опрос, тест, индивидуальные и групповые задания
Принятие решений, контроль. Способы повышения личной эффективности	УК-6.1 УК-6.2 УК-6.3	Опрос, тест, индивидуальные и групповые задания

### 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Типовые задания практических, контрольных работ и проектов:

По теме «Природа времени. Время как ресурс и цель»

Тест



Текст вопроса	Варианты ответов
Вести письменный учет всего времени первым предложил:	Сенека Кант Тейлор
К какому этапу системы управления временем относится процедура совершенствование (меры) способов и навыков работы:	Постановка целей Планирование Принятие решений Выполнение решений Контроль над выполнением
Деление времени на хорошо, дурно потраченное и потраченное на безделье, предложил:	Сенека Кант Тейлор
За введение жесткого режима дня выступал:	Сенека Кант Тейлор
Центральный институт труда булл создан:	Керженцев Кант Тейлор Гастев
Международная Лига «Время» была создана:	Керженцев Кант Тейлор Гасте
Низкая сплоченность коллектива, отсутствие взаимопомощи, относят к внутренним или внешним помехам времени?	внутренним внешним
Игнорирование фактора времени в системе мотиваторов организации, относят к внутренним или внешним помехам времени?	внутренним внешним

*По теме «Инвентаризация и анализ времени»*

Тест

Текст вопроса	Варианты ответов
Количественный учет времени различных видов (качественный аспект учета времени) жизнедеятельности, это:	фотография рабочего дня хронометраж тайм-диагностика
Минимально рекомендуемый период для проведения хронометража составляет (недель):	1 2 3 4 5
Инвентаризация времени и хронометраж в тайм-менеджменте по содержанию это равные понятия:	Да Нет

Текст вопроса	Варианты ответов						
Выберите правильное утверждение:	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="986 237 1479 304">Хронометраж - инструмент инвентаризации времени</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 311 1479 394">Инвентаризация – инструмент хронометража времени</td> </tr> </table>	Хронометраж - инструмент инвентаризации времени	Инвентаризация – инструмент хронометража времени				
Хронометраж - инструмент инвентаризации времени							
Инвентаризация – инструмент хронометража времени							
Процедура определения видов временных затрат, характерных для Вашей жизнедеятельности (или функционирования организации), входит в какой этап алгоритма инвентаризации и анализа времени?	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="986 400 1479 434">Подготовка к инвентаризации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 441 1479 474">Проведение инвентаризации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 481 1479 515">Анализ</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 521 1479 584">Изменение способов управления во времени</td> </tr> </table>	Подготовка к инвентаризации	Проведение инвентаризации	Анализ	Изменение способов управления во времени		
Подготовка к инвентаризации							
Проведение инвентаризации							
Анализ							
Изменение способов управления во времени							
Процедура определения параметров для качественной оценки изучаемых временных затрат, входит в какой этап алгоритма инвентаризации и анализа времени?	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="986 591 1479 624">Подготовка к инвентаризации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 631 1479 665">Проведение инвентаризации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 672 1479 705">Анализ</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 712 1479 786">Изменение способов управления во времени</td> </tr> </table>	Подготовка к инвентаризации	Проведение инвентаризации	Анализ	Изменение способов управления во времени		
Подготовка к инвентаризации							
Проведение инвентаризации							
Анализ							
Изменение способов управления во времени							
Процедура измерения затрат времени с соответствующей фиксацией, входит в какой этап алгоритма инвентаризации и анализа времени?	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="986 792 1479 826">Подготовка к инвентаризации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 833 1479 866">Проведение инвентаризации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 873 1479 907">Анализ</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 913 1479 976">Изменение способов управления во времени</td> </tr> </table>	Подготовка к инвентаризации	Проведение инвентаризации	Анализ	Изменение способов управления во времени		
Подготовка к инвентаризации							
Проведение инвентаризации							
Анализ							
Изменение способов управления во времени							
Максимальный временной предел анализа времени в неделях не должен превышать:	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="986 983 1479 1016">3</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 1023 1479 1057">4</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 1064 1479 1097">5</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 1104 1479 1137">6</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 1144 1479 1178">7</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 1184 1479 1211">8</td> </tr> </table>	3	4	5	6	7	8
3							
4							
5							
6							
7							
8							
Инвентаризация времени и хронометраж в тайм-менеджменте по содержанию это равные понятия:	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="986 1218 1479 1252">Да</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 1258 1479 1296">Нет</td> </tr> </table>	Да	Нет				
Да							
Нет							
Процедура группировки полученных данных в процессе хронометража по категориям и критериям, входит в какой этап алгоритма инвентаризации и анализа времени?	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="986 1303 1479 1337">Подготовка к инвентаризации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 1344 1479 1377">Проведение инвентаризации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 1384 1479 1417">Анализ</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 1424 1479 1500">Изменение способов управления во времени</td> </tr> </table>	Подготовка к инвентаризации	Проведение инвентаризации	Анализ	Изменение способов управления во времени		
Подготовка к инвентаризации							
Проведение инвентаризации							
Анализ							
Изменение способов управления во времени							
Процедура формулировки результат исходя из цели инвентаризации, входит в какой этап алгоритма инвентаризации и анализа времени?	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="986 1507 1479 1541">Подготовка к инвентаризации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 1547 1479 1581">Проведение инвентаризации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 1588 1479 1621">Анализ</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 1628 1479 1704">Изменение способов управления во времени</td> </tr> </table>	Подготовка к инвентаризации	Проведение инвентаризации	Анализ	Изменение способов управления во времени		
Подготовка к инвентаризации							
Проведение инвентаризации							
Анализ							
Изменение способов управления во времени							
Процедура проектирования путей и способов борьбы с потерями времени и предложение идей по более эффективному использованию времени, входит в какой этап алгоритма инвентаризации и анализа времени?	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="986 1711 1479 1744">Подготовка к инвентаризации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 1751 1479 1785">Проведение инвентаризации</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 1792 1479 1825">Анализ</td> </tr> <tr> <td data-bbox="986 1832 1479 1917">Изменение способов управления во времени</td> </tr> </table>	Подготовка к инвентаризации	Проведение инвентаризации	Анализ	Изменение способов управления во времени		
Подготовка к инвентаризации							
Проведение инвентаризации							
Анализ							
Изменение способов управления во времени							

Текст вопроса	Варианты ответов
Поточная карта это:	Метод анализа рабочего времени
	Метод инвентаризации времени
	Метод анализа решений по времени
Модель изучаемого вида деятельности составляется в каком методе инвентаризации анализа времени?	Поточная карта
	Поточная диаграмма
	Карта совместных операций
	Сетевой анализ

*По теме «Целеполагание, планирование, исполнение»*

Тест

Текст вопроса	Варианты ответов
Приоритетом в целеполагании тайм-менеджмента является:	Формулировка
	Согласование целей
	Периодический анализ целей
Общая согласованность и координация действий отдельных подразделений и сотрудников в итоге улучшает:	смысл существования фирмы
	направление движения (развития) фирмы
	степень прогресса и успешность организации
	мотивационный потенциал
Если мои цели согласованы с целями тайм-менеджмента и не согласованы с целями организации, то последние будут для меня:	элементом требующим согласования
	помехами
	факторами успеха
Общая согласованность и координация действий отдельных подразделений и сотрудников в итоге улучшает:	смысл существования фирмы
	направление движения (развития) фирмы
	степень прогресса и успешность организации
	мотивационный потенциал
В матрице Эйзенхауэра ключевых элементов?	2
	4
	6
	12
Стимулирование, вдохновение и притяжение всех сотрудников в итоге улучшает:	смысл существования фирмы
	направление движения (развития) фирмы
	степень прогресса и успешность организации
	мотивационный потенциал

Текст вопроса	Варианты ответов				
Гармоничность целей означает:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="978 241 1487 275">сочетание целей</td></tr> <tr><td data-bbox="978 275 1487 309">отсутствие конфликта целей</td></tr> <tr><td data-bbox="978 309 1487 421">отсутствие конфликта интересов участников целеполагания</td></tr> <tr><td data-bbox="978 421 1487 454">непротиворечивость целей</td></tr> </table>	сочетание целей	отсутствие конфликта целей	отсутствие конфликта интересов участников целеполагания	непротиворечивость целей
сочетание целей					
отсутствие конфликта целей					
отсутствие конфликта интересов участников целеполагания					
непротиворечивость целей					
Технология SMART предназначена для:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="978 472 1487 539">совершенствования хронометража</td></tr> <tr><td data-bbox="978 539 1487 573">постановки целей</td></tr> <tr><td data-bbox="978 573 1487 607">качественного анализа времени</td></tr> <tr><td data-bbox="978 607 1487 685">количественного анализа времени</td></tr> </table>	совершенствования хронометража	постановки целей	качественного анализа времени	количественного анализа времени
совершенствования хронометража					
постановки целей					
качественного анализа времени					
количественного анализа времени					
Требование к четкому описанию цели как конкретного результата относится к технологии:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="978 703 1487 736">PERT</td></tr> <tr><td data-bbox="978 736 1487 770">SMART</td></tr> <tr><td data-bbox="978 770 1487 804">GANT</td></tr> <tr><td data-bbox="978 804 1487 837">нет правильного ответа</td></tr> </table>	PERT	SMART	GANT	нет правильного ответа
PERT					
SMART					
GANT					
нет правильного ответа					
Требование к измеримости цели с помощью конкретных индикаторов и стандартных процедур относится к технологии:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="978 864 1487 898">PERT</td></tr> <tr><td data-bbox="978 898 1487 931">SMART</td></tr> <tr><td data-bbox="978 931 1487 965">GANT</td></tr> <tr><td data-bbox="978 965 1487 999">нет правильного ответа</td></tr> </table>	PERT	SMART	GANT	нет правильного ответа
PERT					
SMART					
GANT					
нет правильного ответа					
Требование к неслучайности, обоснованности цели для организации, относится к технологии:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="978 1025 1487 1059">PERT</td></tr> <tr><td data-bbox="978 1059 1487 1093">SMART</td></tr> <tr><td data-bbox="978 1093 1487 1126">GANT</td></tr> <tr><td data-bbox="978 1126 1487 1160">нет правильного ответа</td></tr> </table>	PERT	SMART	GANT	нет правильного ответа
PERT					
SMART					
GANT					
нет правильного ответа					
Реалистичность и достижимость цели для организации, относится к технологии:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="978 1187 1487 1220">PERT</td></tr> <tr><td data-bbox="978 1220 1487 1254">SMART</td></tr> <tr><td data-bbox="978 1254 1487 1288">GANT</td></tr> <tr><td data-bbox="978 1288 1487 1321">нет правильного ответа</td></tr> </table>	PERT	SMART	GANT	нет правильного ответа
PERT					
SMART					
GANT					
нет правильного ответа					
Определенность цели во времени, относится к технологии:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="978 1361 1487 1395">PERT</td></tr> <tr><td data-bbox="978 1395 1487 1429">SMART</td></tr> <tr><td data-bbox="978 1429 1487 1462">GANT</td></tr> <tr><td data-bbox="978 1462 1487 1496">нет правильного ответа</td></tr> </table>	PERT	SMART	GANT	нет правильного ответа
PERT					
SMART					
GANT					
нет правильного ответа					
Авторство SMART-технологии постановки цели принадлежит:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="978 1536 1487 1570">Кашпарову</td></tr> <tr><td data-bbox="978 1570 1487 1603">Доурдэну</td></tr> <tr><td data-bbox="978 1603 1487 1637">Кеженцеву</td></tr> <tr><td data-bbox="978 1637 1487 1671">Лотару Зайверту</td></tr> </table>	Кашпарову	Доурдэну	Кеженцеву	Лотару Зайверту
Кашпарову					
Доурдэну					
Кеженцеву					
Лотару Зайверту					
Авторство проектной системы постановки цели принадлежит:	<table border="1"> <tr><td data-bbox="978 1697 1487 1731">Архангельскому</td></tr> <tr><td data-bbox="978 1731 1487 1765">Доурдэну</td></tr> <tr><td data-bbox="978 1765 1487 1798">Кеженцеву</td></tr> <tr><td data-bbox="978 1798 1487 1832">Лотару Зайверту</td></tr> </table>	Архангельскому	Доурдэну	Кеженцеву	Лотару Зайверту
Архангельскому					
Доурдэну					
Кеженцеву					
Лотару Зайверту					

Текст вопроса	Варианты ответов
Проектная система постановки цели Архангельского используется:	в проблемных ситуациях
	в стратегическом планировании
	в проблемных ситуациях и стратегическом планировании
	в тактическом планировании
	в проблемно-тактическом планировании

*По теме «Принятие решений, контроль. Способы повышения личной эффективности»*  
Тест

Текст вопроса	Варианты ответов
Значительных затрат времени требуют какие решения?	Стратегические
	Тактические
	Оперативные
Как можно меньше времени должны занимать какие решения?	Стратегические
	Тактические
	Оперативные
Как называется один из методов контроля в тайм-менеджменте?	3-х пальцев
	5-ти пальцев
	3-х букв
	5-ти букв
	3-х гвоздей
Учет биоритмов не носит научного характера	Да
	Нет
	Нет правильного ответа
Метод контроля в тайм-менеджменте получивший название «5-ти пальцев» был разработан:	Г.Архангельским
	И.Кантом
	Л.Зайвертом
	Д.Кашпаровым
	А. Петреску
При использовании метода контроля в тайм-менеджменте получившего название «5-ти пальцев» мы присваиваем мезинцу какую группу вопросов для последующего контроля?	Близость к цели
	Бодрость
	Мысли, знания, информация
	Состояние
	Услуга, помощь, сотрудничество
При использовании метода контроля в тайм-менеджменте получившего название «5-ти пальцев» мы присваиваем безымянному пальцу какую группу вопросов для последующего контроля?	Близость к цели
	Бодрость
	Мысли, знания, информация
	Состояние
	Услуга, помощь, сотрудничество

Текст вопроса	Варианты ответов
При использовании метода контроля в тайм-менеджменте получившего название «5-ти пальцев» мы присваиваем среднему пальцу какую группу вопросов для последующего контроля?	Близость к цели
	Бодрость
	Мысли, знания, информация
	Состояние
	Услуга, помощь, сотрудничество
При использовании метода контроля в тайм-менеджменте получившего название «5-ти пальцев» мы присваиваем указательному пальцу какую группу вопросов для последующего контроля?	Близость к цели
	Бодрость
	Мысли, знания, информация
	Состояние
	Услуга, помощь, сотрудничество
Развивая навыки и качества лидерства в тайм-менеджменте Томас Леонард сформулировал:	8 шагов лидера
	5 принципов управления
	3 правила тайм-менеджмента
	30 правил борьбы с помехами
	28 принципов привлекательности
В предложенном перечне выберите то, что МОЖНО делегировать в процессе реализации целей и задач:	Представительские функции в некоторых ситуациях
	Частные задачи, требующие уникальных качеств (квалификации, опыта) сотрудника
	«Обучающие» задачи, требующие приемлемых затрат на обучение и инструктаж
	Комплексные задачи, имеющие невысокую степень риска
	Все варианты правильные

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

Примерный перечень вопросов к зачету:

1. История тайм-менеджмента.
2. Дайте определение понятию времени.
3. Виды времени.
4. Что представляет собой социальное время.
5. Каковы особенности экономического времени.
6. Каковы особенности индивидуального фонда времени и его структуры?
7. Атрибуты времени.
8. Свойства времени.
9. Закон времени.
10. Жизненный цикл организации. Жизненный цикл товара во времени.
11. Фонд времени организации.
12. Система управления временем.
13. Помехи (воры) времени по Л.Зайверту.
14. В чем заключается сущность работы системы управления временем.
15. В чем заключается компетентность менеджера во времени.

16. Хронометраж.
17. Назовите основные этапы реализации алгоритма инвентаризации и анализа времени.
18. Перечислите составные элементы органайзера.
19. Каковы особенности составления хронокарты Гастева.
20. Психологические задачи начального этапа хронометража по Г.Архангельскому.
21. Основные методы инвентаризации личного и организационного времени
22. Поточная карта как метод инвентаризации личного и организационного времени.
23. Поточная диаграмма как метод инвентаризации личного и организационного времени.
24. Карта совместных операций как метод инвентаризации личного и организационного времени.
25. Сетевой анализ как метод инвентаризации личного и организационного времени.
26. Органайзер как метод инвентаризации личного и организационного времени.
27. Качественный анализ времени.
28. Формула полезной работы Л.Зайверта.
29. Качественный анализ времени С.Калинина.
30. Категории временных затрат.
31. Хронокарта Гастева.
32. Показатели качества организации труда по Л.Зайверту.
33. Категории временных затрат менеджера.
34. Правила инвентаризации и анализа времени.
35. Главные информационные результаты инвентаризации и анализа времени.
36. Цели организации и цели личности.
37. Целеполагание и процесс достижения целей.
38. Свойства цели.
39. Smart-технология постановки целей Д.Доурдэна.
40. В чем заключается особенность проектной системы постановки целей Г.Архангельского.
41. Каковы особенности функционирования ситуационного анализа Л.Зайверта.
42. Проблемы при целеполагании.
43. Критерии приоритетности цели.
44. Принципы и правила планирования.
45. Признаки календарного планирования.
46. Как повысить эффективность оперативного плана.
47. Что представляет собой «золотые» пропорции планирования времени.
48. Система планирования времени по Г.Архангельскому.
49. Система ежедневного планирования «Альпы».
50. Рекомендации по выполнению планов.
51. Расстановка приоритетов в планировании времени.
52. Виды решений в тайм-менеджменте. Особенности стратегических решений.
53. Особенности оперативных решений в тайм-менеджменте.
54. Работа с отклонениями при достижении запланированных решений.
55. Контроль в тайм-менеджменте (виды).
56. Контроль в тайм-менеджменте (методы).
57. Способы повышения личной эффективности в работе и коммуникациях.

58. Развитие навыков и качеств лидера для тайм-менеджмента.
59. В чем назначение– «28 принципов привлекательности» Томаса Леонарда для тайм-менеджмента.
60. Использование делегирования.
61. В чем заключается сущность метода «пяти» пальцев Л.Зайверта?
62. Назовите основные правила и ошибки контроля в тайм-менеджменте.
63. Каково значение лидерства в тайм – менеджменте.
64. В чем заключаются основные проблемы построения системы коммуникаций в организации.
65. Построение упорядоченной системы коммуникаций в тайм-менеджменте.
66. Управление системой коммуникаций в тайм-менеджменте.
67. Поглотители времени в коммуникациях.
68. Умения и навыки управленца в коммуникациях.
69. Альтернативные варианты этапов коммуникаций в тайм-менеджменте.
70. Принципы эффективного делового общения.
71. Формализация информации и информационных потоков для тайм-менеджмента.
72. Формализация типовых коммуникативных ситуаций как инструменты тайм-менеджмента.
73. Что представляет собой делегирование полномочий.
74. В чем заключаются основные правила эффективного проведения совещаний.
75. Сформулируйте персональные правила «хорошего» рабочего дня.
76. Знание и учет в своей работе индивидуальных биоритмов (персональная система правления временем).
77. Создание и использование собственных законов «хорошего» рабочего дня.
78. Использование эффективной системы сортировки и хранения информации.
79. Использование навыков работы с деловой документацией, письмами, отчетами и т. п. в тайм-менеджменте.
80. Использование технических средств (компьютер, диктофон, метод SQ 3R), эффективное чтение и конспектирование в персональной системе организации времени.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера	отлично	зачтено	86-100



		на основе изученных методов, приемов, технологий			
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

## **9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### **Основная литература**

1. Иванова, С. Тайм-менеджмента нет: психология дружбы со временем : практическое руководство / С. Иванова. - Москва : Альпина Паблишер, 2021. - 151 с. - ISBN 978-5-9614-4141-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1841918>

### **Дополнительная литература**

1. Тайм-менеджмент для руководителей : учебно-методическое пособие / М. И. Ананич, А. Ю. Воронин, О. В. Сересева, Л. И. Чурина. — Новосибирск : НГТУ, 2019. — 86 с. — ISBN 978-5-7782-4073-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/152356>
2. Малышева, О. В. Тайм-менеджмент: в обществе, на предприятии и в личной жизни : учебное пособие / О. В. Малышева, О. А. Зюрина. — Самара : СамГУПС, 2019. — 86 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/145831>
3. Маккензи, А. Ловушка времени. Классическое пособие по тайм-менеджменту/ Алек Маккензи, Пэт Никерсон ; пер. с англ. Ольги Кривовяз. - Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

4. Моргенстерн, Д. Тайм менеджмент: Искусство планирования и управления своим временем и своей жизнью/ Д. Моргенстерн; Пер.с англ.. - М.: Добрая кн., 2001.

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по MBA
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.**

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;
- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.

#### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования «Балтийский федеральный университет имени Иммануила  
Канта»  
Институт экономики, управления и туризма

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Теория вероятностей и математическая статистика»**

**Шифр: 38.03.02**

**Направление подготовки: «Менеджмент»**

**Профиль: «Маркетинг»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

Калининград  
2022

## Лист согласования

**Составитель: Протасевич М.В.**

Рабочая программа утверждена на заседании Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Протокол № 7 от 02.02.2022 г.

Председатель Научно методического совета Института экономики, управления и туризма

Д.г.н., проф. Корнеев В.С.

Ведущий менеджер ОПОП ВО

К.э.н., доцент Пурыжова Л.В.

## Содержание

1. Наименование дисциплины «Теория вероятностей и математическая статистика».
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
4. Виды учебной работы по дисциплине.
5. Содержание дисциплины, в том числе практической подготовки в рамках дисциплины, структурированное по темам.
6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы.
7. Методические рекомендации по видам занятий
8. Фонд оценочных средств
  - 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины
  - 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля
  - 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине
  - 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

## 1. Наименование дисциплины: «Теория вероятностей и математическая статистика»

**Цель дисциплины:** изучение студентами математического аппарата и формирование у них навыков, необходимых для усвоения общенаучных и специальных дисциплин, воспитание достаточно высокой математической культуры. Математическая культура включает в себя ясное понимание необходимости математического образования в общей подготовке бакалавра, в том числе выработку представления о роли и месте математики в современной цивилизации.

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

Код и содержание компетенции	Результаты освоения образовательной программы (ИДК – индикатор достижения компетенции)	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем (Менеджмент)	ОПК-2.1 Знание основных методов теории вероятностей и математической статистики при построении и исследовании вероятностных моделей реальных экономических процессов и явлений; основных вероятностных и статистических моделей ОПК-2.2 Применяет методы теоретического и экспериментального исследования для решения экономических задач, способе строить стандартные вероятностные и статистические модели, а также анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты ОПК-2.3 Рассчитывает числовых характеристик случайных величин, обработки и анализа статистического материала, применяет математические модели для оценки состояния и прогноза развития экономических явлений и процессов	Знать: - основы теории вероятностей и математической статистики, необходимые для решения экономических задач - основные методы теории вероятностей и математической статистики при построении и исследовании вероятностных моделей реальных экономических процессов и явлений. - основные вероятностные и статистические модели  Уметь: - решать классические задачи по теории вероятностей и математической статистике, необходимые для решения экономических задач - применять методы теоретического и экспериментального исследования для решения экономических задач - строить стандартные вероятностные и статистические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты Владеть: - навыками применения современного математического аппарата теории вероятностей и математической статистики для

		<p>решения экономических задач  - навыками расчёта числовых характеристик случайных величин, обработки и анализа статистического материала  - методикой построения, анализа и применения математических моделей для оценки состояния и прогноза развития экономических явлений и процессов</p>

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Теория вероятностей и математическая статистика» представляет собой дисциплину базовой части блока дисциплин подготовки студентов.

### 4. Виды учебной работы по дисциплине.

Виды учебной работы по дисциплине зафиксированы учебным планом основной профессиональной образовательной программы по указанному направлению и профилю, выражаются в академических часах. Часы контактной работы и самостоятельной работы студента и часы, отводимые на процедуры контроля, могут различаться в учебных планах ОПОП по формам обучения. Объем контактной работы включает часы контактной аудиторной работы (лекции/практические занятия/ лабораторные работы), контактной внеаудиторной работы (контроль самостоятельной работы), часы контактной работы в период аттестации. Контактная работа, в том числе может проводиться посредством электронной информационно-образовательной среды университета с использованием ресурсов сети Интернет и дистанционных технологий

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане). Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

<i>№ n/n</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>Содержание раздела</i>
------------------	-----------------------------	---------------------------



№ n/n	Наименование раздела	Содержание раздела
1	Основные понятия и теоремы теории вероятностей	Основные понятия теории вероятностей. Пространство элементарных событий. Классическое и статистическое определение вероятности. Вероятностное пространство. Свойства вероятности. Теоремы сложения и умножения. Независимость событий. Формула полной вероятности и формула Байеса. Схема Бернулли.
2	Случайные величины	Дискретные случайные величины, примеры (гипергеометрическое, геометрическое, биномиальное распределение, распределение Пуассона). Закон распределения. Многоугольник распределения. Функция распределения и её свойства. Абсолютно непрерывные случайные величины, примеры (равномерное, показательное, нормальное). Функция распределения, плотность вероятности и их свойства. Математическое ожидание и дисперсия. Начальные и центральные моменты, применение моментов. Асимметрия и эксцесс случайной величины. Мода и медиана случайной величины.
3	Модели законов распределения, наиболее часто употребляемые в социально-экономических исследованиях.	Нормальный закон распределения. Стандартный нормальный закон. Нормальная кривая. Вероятность попадания в заданный интервал. Распределения $\chi^2$ , Стьюдента и Фишера-Снедекера, их связь с нормальным законом распределения.
4	Многомерные случайные величины	Дискретные и непрерывные системы случайных величин. Закон распределения. Функция распределения и её свойства. Плотность распределения и её свойства. Математическое ожидание. Зависимость между случайными величинами. Зависимые и независимые случайные величины. Коэффициент корреляции и его свойства. Корреляционная и ковариационная матрицы и их применение в экономических приложениях.
5	Закон больших чисел и предельные теоремы	Теорема Пуассона. Теоремы Муавра-Лапласа. Неравенство Чебышева. Теорема Чебышева, теорема Бернулли. Закон больших чисел и его следствие. Особая роль нормального распределения: центральная предельная теорема.
6	Статистические методы обработки экспериментальных данных.	Вариационный ряд. Полигон. Гистограмма. Выборочная функция распределения и выборочные числовые характеристики (среднее, дисперсия, начальные и центральные моменты, асимметрия, эксцесс, мода, медиана). Понятие статистической оценки. Свойства оценок: состоятельность, несмещённость, эффективность. Метод моментов. Метод максимального правдоподобия. Определение эффективных оценок с помощью неравенства Рао-Крамера. Метод доверительных интервалов. Статистическая гипотеза и общая схема её проверки.

## 6. Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы

Рекомендуемая тематика учебных занятий в форме контактной работы:

Рекомендуемая тематика учебных занятий *лекционного* типа (предусматривающих преимущественную передачу учебной информации преподавателями):

Тема 1 Основные понятия и теоремы теории вероятностей Основные понятия теории вероятностей. Пространство элементарных событий. Классическое и статистическое определение вероятности. Вероятностное пространство. Свойства вероятности. Теоремы сложения и умножения. Независимость событий. Формула полной вероятности и формула Байеса. Схема Бернулли.

Тема 2 Случайные величины Дискретные случайные величины, примеры (гипергеометрическое, геометрическое, биномиальное распределение, распределение Пуассона). Закон распределения. Многоугольник распределения. Функция распределения и её свойства. Абсолютно непрерывные случайные величины, примеры (равномерное, показательное, нормальное). Функция распределения, плотность вероятности и их свойства. Математическое ожидание и дисперсия. Начальные и центральные моменты, применение моментов. Асимметрия и эксцесс случайной величины. Мода и медиана случайной величины.

Тема 3 Модели законов распределения, наиболее часто употребляемые в социально-экономических исследованиях. Нормальный закон распределения. Стандартный нормальный закон. Нормальная кривая. Вероятность попадания в заданный интервал. Распределения  $\chi^2$ , Стьюдента и Фишера-Снедекера, их связь с нормальным законом распределения.

Тема 4 Многомерные случайные величины Дискретные и непрерывные системы случайных величин. Закон распределения. Функция распределения и её свойства. Плотность распределения и её свойства. Математическое ожидание. Зависимость между случайными величинами. Зависимые и независимые случайные величины. Коэффициент корреляции и его свойства. Корреляционная и ковариационная матрицы и их применение в экономических приложениях.

Тема 5 Закон больших чисел и предельные теоремы Теорема Пуассона. Теоремы Муавра-Лапласа. Неравенство Чебышева. Теорема Чебышева, теорема Бернулли. Закон больших чисел и его следствие. Особая роль нормального распределения: центральная предельная теорема.

Тема 6 Статистические методы обработки экспериментальных данных.

Вариационный ряд. Полигон. Гистограмма. Выборочная функция распределения и выборочные числовые характеристики (среднее, дисперсия, начальные и центральные моменты, асимметрия, эксцесс, мода, медиана). Понятие статистической оценки. Свойства оценок: состоятельность, несмещённость, эффективность. Метод моментов. Метод максимального правдоподобия. Определение эффективных оценок с помощью неравенства Рао-Крамера. Метод доверительных интервалов. Статистическая гипотеза и общая схема её проверки.

Рекомендуемая тематика *практических* занятий:

Тема 1 Основные понятия и теоремы теории вероятностей. Классическое и статистическое определение вероятности. Свойства вероятности. Теоремы сложения и умножения. Независимость событий. Формула полной вероятности и формула Байеса. Схема Бернулли.

Тема 2 Случайные величины Дискретные случайные величины. Непрерывные случайные величины. Функция распределения, плотность вероятности и их свойства. Математическое ожидание и дисперсия. Начальные и центральные моменты. Применение моментов. Асимметрия и эксцесс случайной величины.

Тема 3 Модели законов распределения, наиболее часто употребляемые в социально-экономических исследованиях. Нормальный закон распределения. Стандартный нормальный закон. Нормальная кривая. Вероятность попадания в заданный интервал

Тема 4 Многомерные случайные величины Дискретные и непрерывные системы случайных величин. Закон распределения. Функция распределения и её свойства.

Плотность распределения и её свойства. Математическое ожидание. Зависимость между случайными величинами. Зависимые и независимые случайные величины. Коэффициент корреляции и его свойства. Корреляционная и ковариационная матрицы и их применение в экономических приложениях.

Тема 5 Закон больших чисел и предельные теоремы Теорема Пуассона. Теоремы Муавра-Лапласа. Неравенство Чебышева. Теорема Чебышева, теорема Бернулли. Закон больших чисел и его следствие.

Тема 6 Статистические методы обработки экспериментальных данных.

Вариационный ряд. Полигон. Гистограмма. Выборочная функция распределения и выборочные числовые характеристики (среднее, дисперсия, начальные и центральные моменты, асимметрия, эксцесс, мода, медиана). Свойства оценок: состоятельность, несмещённость, эффективность. Метод моментов. Метод максимального правдоподобия. Определение эффективных оценок с помощью неравенства Рао-Крамера. Метод доверительных интервалов.

Требования к самостоятельной работе студентов:

*Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку опорных кадров лекций и учебной литературы, по следующим темам:*

1. Дискретные и абсолютно непрерывные случайные величины. Функция распределения и её свойства. Математическое ожидание. Дисперсия. Мода. Медиана.
2. Предельные теоремы Пуассона и Муавра-Лапласа.
3. Вариационные ряды и их характеристики. Полигон. Гистограмма.
4. Статистическое оценивание неизвестных параметров распределения методами моментов, наибольшего правдоподобия, наименьших квадратов. Эффективные оценки.
5. Проверка статистических гипотез.

*Выполнение домашнего задания, предусматривающего решение кейсов, выполнение упражнений, выдаваемых на практических занятиях, по темам курса.*

Руководствуясь положениями статьи 47 и статьи 48 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» научно-педагогические работники и иные лица, привлекаемые университетом к реализации данной образовательной программы, пользуются предоставленными академическими правами и свободами в части свободы преподавания, свободы от вмешательства в профессиональную деятельность; свободы выбора и использования педагогически обоснованных форм, средств, методов обучения и воспитания; права на творческую инициативу, разработку и применение авторских программ и методов обучения и воспитания в пределах реализуемой образовательной программы и отдельной дисциплины.

Исходя из рамок, установленных учебным планом по трудоемкости и видам учебной работы по дисциплине, преподаватель самостоятельно выбирает тематику занятий по формам и количеству часов проведения контактной работы: лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации преподавателем и (или) занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия), и (или) групповые консультации, и (или) индивидуальную работу обучающихся с преподавателем, в том числе индивидуальные консультации (по курсовым работам/проектам – при наличии курсовой работы/проекта по данной дисциплине в учебном плане).

Рекомендуемая тематика занятий максимально полно реализуется в контактной работе со студентами очной формы обучения. В случае реализации образовательной программы в заочной / очно-заочной форме трудоемкость дисциплины сохраняется, однако объем учебного материала в значительной части осваивается студентами в форме самостоятельной работы. При этом требования к ожидаемым образовательным результатам студентов по данной дисциплине не зависят от формы реализации образовательной программы.

## 7. Методические рекомендации по видам занятий

Лекционные занятия.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Практические и семинарские занятия.

На практических и семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, практические упражнения, контрольные работы, выработка индивидуальных или групповых решений, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, представление портфолио и т.п.

Самостоятельная работа.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретным ситуациям из практики, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор литературы и электронных источников; чтение и изучение учебника и учебных пособий.

## 8. Фонд оценочных средств

### 8.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении обучающимися дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства по этапам формирования компетенций, текущий контроль по дисциплине
Основные понятия и теоремы	ОПК-2	решение задач

теории вероятностей.		
Случайные величины	ОПК-2	решение задач
Модели законов распределения, наиболее часто употребляемые в социально-экономических исследованиях.	ОПК-2	решение задач, тестирование
Многомерные случайные величины	ОПК-2	решение задач
Закон больших чисел и предельные теоремы	ОПК-2	решение задач
Статистические методы обработки экспериментальных данных.	ОПК-2	решение задач

## 8.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

### Примеры тестовых заданий

- Случайные события  $A$  и  $B$ , удовлетворяющие условиям  $P(A)=0,3$ ,  $P(B)=0,5$ ,  $P(AB)=0,1$ , являются...  
а) зависимыми    б) независимыми    в) несовместными    г) противоположными
- Событие, состоящее в одновременном появлении событий  $A$  и  $B$ , является...  
 $A+B$                        $AB$                        $A-B$                        $A$
- Монета брошена 2 раза. Тогда вероятность того, что орел выпадет хотя бы один раз, равна ...  
0,5                                      0,75                                      1                                      0,25
- На плоскости начерчены две концентрические окружности, радиусы которых 2см и 5см соответственно. Найдите вероятность того, что точка, брошенная наудачу в большой круг, попадет также и в кольцо, образованное построенными окружностями.
- По оценкам экспертов вероятности банкротства для двух предприятий, производящих разнотипную продукцию, равны 0,1 и 0,15. Тогда вероятность банкротства обоих предприятий равна...  
0,25                                      0,015                                      0,765                                      0,15
- При сборке телевизоров используется 20% импортных и 80% российских деталей. Среди импортных комплектующих 0,9 стандартных, среди российских - 0,95. Тогда вероятность того, что телевизор, взятый наудачу из собранных, удовлетворяет стандарту, равна ...  
0,18                                      0,76                                      0,94                                      0,5
- Вероятность появления события  $A$  в 10 независимых испытаниях, проводимых по схеме Бернулли, равна 0,8. Тогда дисперсия числа появлений этого события равна...  
8                                      1,6                                      0,08                                      0,16

8. Прибор содержит 100 микросхем. Вероятность выхода из строя каждой микросхемы равна 0,01. Для вычисления вероятности того, что вышли из строя менее двух микросхем, следует использовать...

- 1) интегральную формулу Муавра-Лапласа
- 2) локальную формулу Муавра-Лапласа
- 3) формулу Пуассона
- 4) формулу полной вероятности

9. Пусть  $X$  – дискретная случайная величина, заданная законом распределения вероятностей:

$X$	2	3	4
$P$	0,3	0,4	0,3

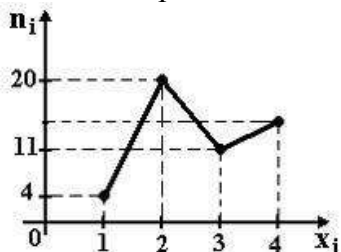
Тогда математическое ожидание и дисперсия этой случайной величины равны ...

- а) 3,6 и 9      б) 2 и 0,6      в) 3 и 0,6      г) 3 и 9,6

10. Случайная величина распределена равномерно на интервале (10;13). Тогда ее математическое ожидание соответственно равно ...

- 11      11,5      10      12

11. Из генеральной совокупности извлечена выборка объема  $n=50$ , полигон частот которой имеет вид



Тогда число вариантов  $x_4=4$  в выборке равно...

- 50      15      16      14

12. Мода вариационного ряда 1,2,2,3,4,5 равна...

- 1      3      2      5

13. По статистическому распределению случайной величины  $X$ , полученному в результате выборки объема  $n=60$

$X$	7	12	23
$n$	14	24	32

Найдите выборочную дисперсию случайной величины  $4X-3$

14. Проведено четыре измерения (без систематических ошибок) некоторой случайной величины (в мм): 5, 6, 9, 12. Тогда несмещенная оценка математического ожидания равна...

- 5      7      4      8

15. Точечная оценка математического ожидания нормального распределения равна 10. Тогда его интервальная оценка может иметь вид ...

(8,4; 10)

(8,5; 11,5)

(8,6; 9,6)

(10; 10,9)

### Примеры типовых задач

В партии из 18 деталей имеется 8 стандартных. Случайным образом выбраны 14 деталей. Найти вероятность того, что среди отобранных деталей ровно 7 стандартных.

В каждой из трех урн содержится 6 белых и 4 черных шара. Из первой урны наудачу извлечен один шар и переложен во вторую урну, после чего из второй наудачу извлечен шар и переложен в третью урну. Найти вероятность того, что наудачу выбранный шар из третьей урны окажется белым.

На плоскости начерчены две концентрические окружности, радиусы которых  $r = 5$  и  $R = 25$  соответственно. Найдите вероятность того, что точка, брошенная наудачу в большой круг, попадет так же и в кольцо, образованное построенными окружностями.

При одном цикле обзора радиолокационной станции объект обнаруживается с вероятностью  $p$ . Обнаружение объекта в каждом цикле происходит независимо от других. Найти вероятность того, что при  $k$  циклах объект будет обнаружен.

Вероятность хотя бы одного попадания в мишень при 13 выстрелах равна 0,55. Найти вероятность попадания при одном выстреле.

В урне имеются четыре шара под номерами 1,2,3. Вынули один за другим 2 шара. Найти ряд распределения, функцию распределения, математическое ожидание и дисперсию разности номеров вынутых шаров.

Плотность распределения случайной величины  $\xi$  имеет вид

$$f(x) = a e^{-|x|} \quad (-\infty < x < \infty).$$

Найти параметр  $a$ , функцию распределения, математическое ожидание, дисперсию, моду и медиану этой случайной величины.

Вероятность поломки каждого из 50 работающих станков равна 0,08. Какова вероятность одновременной поломки более 3 станков?

Вероятность того, что клиент банка не вернёт заём в период экономического подъёма, равна 0,04 и 0,13-в период экономического кризиса. Предположим, что вероятность того, что начнётся период экономического роста, равна 0,65. Чему равна вероятность невозвращения полученного кредита?

Многokrратно измеряют некоторую величину. Вероятность того, что эта величина по модулю не превзойдёт 10, равна 0,99. Найти систематическую ошибку прибора, если среднеквадратическая ошибка измерений равна 1 и ошибки измерения распределены по нормальному закону.

Определение скорости самолёта проведено при 5 испытаниях, в результате которых средняя скорость 870,3 метра в секунду. Найти доверительный интервал 3% уровня значимости для скорости самолёта, если известно, что рассеивание скорости подчинено нормальному закону со среднеквадратическим отклонением 1,4 метра в секунду.

Произведено 300 испытаний, в каждом из которых неизвестная вероятность  $p$  появления события  $A$  постоянна. Событие  $A$  появилось в 250 испытаниях. Найти доверительный интервал, покрывающий неизвестную вероятность  $p$  с надёжностью 0,95.

Найти доверительный интервал 3% уровня значимости для параметра  $\lambda$  распределения Пуассона, если известна выборка  $x_1, x_2, \dots, x_n$  ( $n > 100$ )

С автоматической линии, производящей подшипники, было отобрано 100 штук, причём 10 оказались бракованными. Найти доверительный интервал для вероятности того, что произвольно выбранный подшипник окажется бракованным. Принять уровень значимости 5%.

### 8.3. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации по дисциплине

Примерный перечень вопросов к экзамену:

1. События. Операции над событиями.
2. Классическое определение вероятности.
3. Геометрическое определение вероятности.
4. Статистическое определение вероятности.
5. Основные свойства вероятности.
6. Теорема сложения вероятностей.
7. Условная вероятность.
8. Теорема умножения вероятностей.
9. Независимые события и их основные свойства.
10. Формула полной вероятности.
11. Формула Байеса.
12. Биномиальное распределение.
13. Локальная предельная теорема Муавра-Лапласа.
14. Интегральная предельная теорема Муавра-Лапласа.
15. Теорема Пуассона.
16. Функция распределения одномерной случайной величины и ее свойства.
17. Плотность распределения одномерной случайной величины и ее свойства.
18. Независимость случайных величин.
19. Математическое ожидание случайной величины и его свойства.
20. Дисперсия случайной величины и ее свойства.
21. Начальный и центральный моменты случайной величины.
22. Ковариация случайных величин и ее свойства.
23. Коэффициент корреляции случайных величин и его свойства.
24. Нормальный закон распределения.
25. Неравенство Чебышева.
26. Центральная предельная теорема.
27. Закон больших чисел. Теорема Бернулли.
28. Вариационный и статистический ряд, Полигон и гистограмма.
29. Эмпирическая функция распределения и ее свойства
30. Выборочное среднее и его свойства.
31. Выборочная дисперсия и ее свойства.
32. Статистическая оценка. Несмещенные оценки. Примеры несмещенных оценок.
33. Состоятельные оценки. Примеры.
34. Эффективные оценки.



35. Метод доверительных интервалов.

36. Общая схема проверки гипотез.

#### 8.4. Планируемые уровни сформированности компетенций обучающихся и критерии оценивания

Уровни	Содержательное описание уровня	Основные признаки выделения уровня (этапы формирования компетенции, критерии оценки сформированности)	Пятибалльная шкала (академическая) оценка	Двухбалльная шкала, зачет	БРС, % освоения (рейтинговая оценка)
Повышенный	Творческая деятельность	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Умение самостоятельно принимать решение, решать проблему/задачу теоретического и прикладного характера на основе изученных методов, приемов, технологий	отлично	зачтено	86-100
Базовый	Применение знаний и умений в более широких контекстах учебной и профессиональной деятельности, нежели по образцу с большей степени самостоятельности и инициативы	<i>Включает нижестоящий уровень.</i> Способность собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать информацию из самостоятельно найденных теоретических источников и иллюстрировать ими теоретические положения или обосновывать практику применения	хорошо		71-85
Удовлетворительный (достаточный)	Репродуктивная деятельность	Изложение в пределах задач курса теоретически и практически контролируемого материала	удовлетворительно		55-70
Недостаточный	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня		неудовлетворительно	не зачтено	Менее 55

#### 9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

## Основная литература

1. Коган, Е. А. Теория вероятностей и математическая статистика : учебник / Е.А. Коган, А.А. Юрченко. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 250 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015649-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1044968>

## Дополнительная литература

1. Балдин К.В. Теория вероятностей и математическая статистика: учебник / К.В. Балдин, В.Н. Башлыков, А.В.Рукоусев - 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2014.
2. Ковалев С.В. Экономическая математика: Учеб. пособие / С.В. Ковалев – М.: КНОРУС, 2010 (
3. Корсакова Л.Г. Высшая математика для экономистов: Учеб. пособие. Ч. 1.- Изд.2-е, испр. и доп. – Калининград: Изд-во КГУ, 2005 (библиотека БФУ им. И.Канта).
4. Красс М.С., Чупрынов Б.П. Математика для экономистов.- СПб.: Питер, 2008
5. Малугин В.А., Фадеева Л.Н. Количественный анализ в экономике и менеджменте: Учебник.- М.: ИНФРА – М, 2014
6. Хуснутдинов Р.Ш., Жихарев В.Л. Математика для экономистов в примерах и задачах: Учеб. пос. – СПб.: «Лань», 2012
7. Шапкин А.С, Шапкин В.А. Задачи с решениями по высшей математике, теории вероятностей, математической статистике, математическому программированию.: Учеб. пос. для бакалавров – 8-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2013.

## 10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

- НЭБ Национальная электронная библиотека, диссертации и прочие издания
- eLIBRARY.RU Научная электронная библиотека, книги, статьи, тезисы докладов конференций
- Гребенников Электронная библиотека ИД журналы
- ЭБС Лань книги, журналы
- ЭБС Консультант студента
- ПРОСПЕКТ ЭБС
- ЭБС ZNANIUM.COM
- РГБ Информационное обслуживание по МБА
- БЕН РАН
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) Кантитана (<https://elib.kantiana.ru/>)

## 11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.

Программное обеспечение обучения включает в себя:

- система электронного образовательного контента БФУ им. И. Канта – [www.lms-3.kantiana.ru](http://www.lms-3.kantiana.ru), обеспечивающую разработку и комплексное использование электронных образовательных ресурсов;

- серверное программное обеспечение, необходимое для функционирования сервера и связи с системой электронного обучения через Интернет;
- корпоративная платформа Microsoft Teams;
- установленное на рабочих местах студентов ПО: Microsoft Windows 7, Microsoft Office Standart 2010, антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security.
- MS Excel.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

Для проведения занятий лекционного типа, практических и семинарских занятий используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные техническими средствами обучения – мультимедийной проекционной техникой. Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования.

Для проведения лабораторных работ, (практических занятий – при необходимости) используются специальные помещения (учебные аудитории), оснащенные специализированным лабораторным оборудованием: персональными компьютерами с возможностью выхода в интернет и с установленным программным обеспечением, заявленным в п.11.

Для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения (учебные аудитории), оборудованные специализированной мебелью (для обучающихся), меловой / маркерной доской.

Для организации самостоятельной работы обучающимся предоставляются помещения, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья университетом могут быть представлены специализированные средства обучения, в том числе технические средства коллективного и индивидуального пользования.