



Автономная некоммерческая образовательная организация  
высшего образования  
«Воронежский экономико-правовой институт»  
(АНОО ВО «ВЭПИ»)



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Б1.О.23 Маркетинг

(наименование дисциплины (модуля))

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Направленность (профиль) Бухгалтерский учет, анализ и аудит  
(наименование направленности (профиля))

Квалификация выпускника Бакалавр  
(наименование квалификации)

Форма обучения Очная, очно-заочная, заочная  
(очная, очно-заочная, заочная)

Рекомендована к использованию Филиалами АНОО ВО «ВЭПИ».

Воронеж 2022

Рабочая программа дисциплины (модуля) разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 № 954, учебным планом по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры менеджмента.

Протокол заседания от « 15 » \_\_\_\_\_ декабря \_\_\_\_\_ 20 22 г. № \_\_\_\_\_ 4 \_\_\_\_\_

Заведующий кафедрой



А.А. Галкин

Разработчики:

Доцент



Н.И. Кузьменко

## 1. Цель освоения дисциплины (модуля)

Целью освоения дисциплины (модуля) «Маркетинг» является выработать у обучающихся представления об организации маркетинговых исследований рынка, маркетинговым коммуникациям, разработки маркетинговых стратегий предприятий, а также развитие и закрепление этих знаний при разработке маркетинговых мероприятий по реализации товаров и услуг.

## 2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата

Дисциплина «Маркетинг» относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)».

Для освоения данной дисциплины необходимы результаты обучения, полученные в предшествующих дисциплинах (модулях) и практиках: «Микроэкономика», «Макроэкономика».

Перечень последующих дисциплин (модулей) и практик, для которых необходимы результаты обучения, полученные в данной дисциплине: «Корпоративные финансы».

## 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесённых с установленными в образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата индикаторами достижения компетенций

| Код и наименование компетенции                                                                                                                                                   | Код и наименование индикатора достижения компетенции                                                                                 | Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 | ИУК-2.1.<br>Формулирует круг задач в рамках поставленной цели исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений. | <p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные маркетинговые стратегии;</li> </ul> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- привлекать внешние ресурсы для достижения маркетинговой цели;</li> </ul> <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками переговоров.</li> </ul> |

|                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                     | <p>ИУК-2.2.</p> <p>Выбирает оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.</p>                                                                                  | <p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы бюджетирования проектов;</li> </ul> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- в рамках существующего бюджета применять оптимальные маркетинговые решения;</li> </ul> <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками расчета рекламных компаний с учетом ограниченного бюджета.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <p>ОПК-1. Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач</p> | <p>ИОПК-1.1.</p> <p>Демонстрирует знания современных экономических концепций, моделей и направлений развития экономической науки при анализе экономических явлений и процессов.</p>                                        | <p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- современные концепции в области маркетинга, модели и направления развития маркетинга;</li> </ul> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать современные концепции в области маркетинга, модели и направления развития маркетинга при анализе экономических явлений и процессов;</li> </ul> <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками применения знаний современных концепций в области маркетинга, моделей и направлений развития маркетинга при анализе экономических явлений и процессов.</li> </ul>                                                                                              |
|                                                                                                                     | <p>ИОПК-1.2.</p> <p>Выявляет сущность и особенности современных экономических процессов, их связь с другими процессами, происходящими в обществе, критически переосмысливает текущие социально-экономические проблемы.</p> | <p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность и особенности современных процессов в маркетинге, их связь с другими процессами, происходящими в обществе, текущие социально-экономические проблемы;</li> </ul> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявлять сущность и особенности современных процессов в маркетинге, их связь с другими процессами, критически переосмысливает текущие социально-экономические проблемы;</li> </ul> <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками анализа и оценки современных процессов в маркетинге, а также навыками критического мышления для оценки текущих социально-экономических проблем.</li> </ul>      |
|                                                                                                                     | <p>ИОПК-1.3.</p> <p>Грамотно и результативно пользуется российскими и зарубежными источниками научных знаний и экономической информации, знает основные направления экономической политики государства.</p>                | <p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- российские и зарубежные источники научных знаний и экономической информации в области маркетинга; основные направления экономической политики государства;</li> </ul> <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- грамотно и результативно пользоваться российскими и зарубежными источниками научных знаний и экономической информации в области маркетинга;</li> </ul> <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками поиска и отбора российских и зарубежных источников научных знаний и экономической информации в области маркетинга с учетом основных направлений экономической политики государства.</li> </ul> |

#### 4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

##### 4.1. Структура дисциплины (модуля)

4.1.1. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы по очной форме обучения

| Вид учебной работы                      |                                | Всего часов | Семестр |
|-----------------------------------------|--------------------------------|-------------|---------|
|                                         |                                |             | № 4     |
|                                         |                                |             | часов   |
| Контактная работа (всего):              |                                | 72          | 72      |
| В том числе:                            |                                | 36          | 36      |
| Лекции (Л)                              |                                |             |         |
| Практические занятия (Пр)               |                                | 36          | 36      |
| Лабораторная работа (Лаб)               |                                |             |         |
| Самостоятельная работа обучающихся (СР) |                                | 36          | 36      |
| Промежуточная аттестация                | Форма промежуточной аттестации | 3           | 3       |
|                                         | Количество часов               |             |         |
| Общая трудоемкость дисциплины (модуля)  | Часы                           | 108         | 108     |
|                                         | Зачетные единицы               | 3           | 3       |

4.1.2. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы по заочной форме обучения

| Вид учебной работы                      |                                | Всего часов | Курс  |
|-----------------------------------------|--------------------------------|-------------|-------|
|                                         |                                |             | № 3   |
|                                         |                                |             | часов |
| Контактная работа (всего):              |                                | 12          | 12    |
| В том числе:                            |                                | 6           | 6     |
| Лекции (Л)                              |                                |             |       |
| Практические занятия (Пр)               |                                | 6           | 6     |
| Лабораторная работа (Лаб)               |                                |             |       |
| Самостоятельная работа обучающихся (СР) |                                | 92          | 92    |
| Промежуточная аттестация                | Форма промежуточной аттестации | 3           | 3     |
|                                         | Количество часов               | 4           | 4     |
| Общая трудоемкость дисциплины (модуля)  | Часы                           | 108         | 108   |
|                                         | Зачетные единицы               | 3           | 3     |

#### 4.1.3. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы по очно-заочной форме обучения

| Вид учебной работы                      |                                | Всего часов | Семестр |
|-----------------------------------------|--------------------------------|-------------|---------|
|                                         |                                |             | № 5     |
|                                         |                                |             | часов   |
| Контактная работа (всего):              |                                | 68          | 68      |
| В том числе:                            |                                | 34          | 34      |
| Лекции (Л)                              |                                |             |         |
| Практические занятия (Пр)               |                                | 34          | 34      |
| Лабораторная работа (Лаб)               |                                |             |         |
| Самостоятельная работа обучающихся (СР) |                                | 40          | 40      |
| Промежуточная аттестация                | Форма промежуточной аттестации | 3           | 3       |
|                                         | Количество часов               |             |         |
| Общая трудоемкость дисциплины (модуля)  | Часы                           | 108         | 108     |
|                                         | Зачетные единицы               | 3           | 3       |

#### 4.2. Содержание дисциплины (модуля)

##### 4.2.1. Содержание дисциплины (модуля) по очной форме обучения

| Наименование раздела, темы                                                        | Код компетенции, код индикатора достижения компетенции                    | Количество часов, выделяемых на контактную работу, по видам учебных занятий |    |     | Кол-во часов СР | Виды СР                                                                                                                       | Контроль                                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|----|-----|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
|                                                                                   |                                                                           | Л                                                                           | Пр | Лаб |                 |                                                                                                                               |                                                         |
| Тема 1. Сущность маркетинга и основные категории маркетинга. Концепции маркетинга | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 4                                                                           | 4  | -   | 4               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |

| Наименование раздела, темы                                        | Код компетенции, код индикатора достижения компетенции                    | Количество часов, выделяемых на контактную работу, по видам учебных занятий |    |     | Кол-во часов СР | Виды СР                                                                                                                       | Контроль                                                |
|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|----|-----|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
|                                                                   |                                                                           | Л                                                                           | Пр | Лаб |                 |                                                                                                                               |                                                         |
| Тема 2. Маркетинговая информационная система                      | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 4                                                                           | 4  | -   | 4               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Тема 3. Планирование и организация сбора маркетинговой информации | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 4                                                                           | 4  | -   | 4               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Тема 4. Сегментация рынка и позиционирование товара               | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 4                                                                           | 4  | -   | 4               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |

| Наименование раздела, темы                                               | Код компетенции, код индикатора достижения компетенции                    | Количество часов, выделяемых на контактную работу, по видам учебных занятий |    |     | Кол-во часов СР | Виды СР                                                                                                                       | Контроль                                                |
|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|----|-----|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
|                                                                          |                                                                           | Л                                                                           | Пр | Лаб |                 |                                                                                                                               |                                                         |
| Тема 5. Сущность товара. Классификация товаров и товарная политика       | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 4                                                                           | 4  | -   | 4               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Тема 6. Цена. Факторы ценообразования                                    | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 4                                                                           | 5  | -   | 4               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Тема 7. Этапы ценообразования и методы ценообразования. Ценовая политика | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 6                                                                           | 5  | -   | 6               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |

| Наименование раздела, темы                           | Код компетенции, код индикатора достижения компетенции                    | Количество часов, выделяемых на контактную работу, по видам учебных занятий |    |     | Кол-во часов СР | Виды СР                                                                                                                       | Контроль                                                |
|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|----|-----|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
|                                                      |                                                                           | Л                                                                           | Пр | Лаб |                 |                                                                                                                               |                                                         |
| Тема 8. Каналы товародвижения и стимулирование сбыта | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 6                                                                           | 6  | -   | 6               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовке к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Обобщающее занятие                                   |                                                                           |                                                                             | 2  |     |                 |                                                                                                                               | зачет                                                   |
| ВСЕГО ЧАСОВ:                                         |                                                                           | 36                                                                          | 36 | -   | 36              |                                                                                                                               |                                                         |

Тема 1. Сущность маркетинга и основные категории маркетинга. Концепции маркетинга – 12 ч.

Лекции – 4 ч. Содержание: Сущность маркетинга и его роль в экономике. Этапы развития маркетинговых исследований. Развитие теории практики и практики маркетинга. Маркетинг на национальном уровне. Концепции управления маркетингом. Становление теории и практики маркетинга.

Практические занятия – 4 ч.

Вопросы:

1. Чем отличаются концепция совершенствования товара и концепция совершенствования производства.
2. С чем связано все более широкое распространение концепции социально-этического маркетинга?
3. Каким образом маркетинговая деятельность может способствовать повышению качества жизни?

Тема 2. Маркетинговая информационная система – 12 ч.

Лекции – 4 ч. Содержание: Направление и характер маркетинговых исследований. Принципы проведения исследований. Сущность маркетинговой информационной системы. Характер информационных потоков в деятельности предприятия.

Практические занятия – 4 ч.

Вопросы:

1. Почему необходимы маркетинговые исследования.
2. Какая разница между системой маркетинговой информации и системой сбора внешней текущей маркетинговой информации.
3. Какова роль информационной системы в маркетинговой деятельности предприятия.

Темы докладов:

1. Сущность маркетинговой информационной системы.
2. Характер информационных потоков в деятельности предприятия

Тема 3. Планирование и организация сбора маркетинговой информации – 12 ч.

Лекции – 4 ч. Содержание: Этапы маркетингового исследования. Виды маркетинговой информации. Первичная маркетинговая информация и способы ее сбора. Вторичная маркетинговая информация и способы ее сбора. Достоинства и недостатки первичной и вторичной маркетинговой информации. Схема планирования и организации сбора маркетинговой информации.

Практические занятия – 4 ч.

Вопросы:

1. Приведите классификацию маркетинговой информации.
2. Сравните преимущества недостатки первичной и вторичной маркетинговой информации.
3. В чем отличие эксперимента от наблюдения?
4. Каково назначение системы анализа информации?

Темы докладов:

1. Схема планирования и организации сбора маркетинговой информации.
2. Этапы маркетингового исследования.

Тема 4. Сегментация рынка и позиционирование товара – 12 ч.

Лекции – 4 ч. Содержание: Сущность сегментации рынка. Последовательность формирования сегмента рынка. Способы охвата рынка. Критерии сегментации. Сегментация различных видов рынка. Сущность позиционирования товара.

Практические занятия – 4 ч.

Вопросы:

1. Обоснуйте необходимость сегментирования товарных рынков
2. В чем состоят отличия в сегментировании потребительских рынков

3. Какие факторы оказывают влияние на сегментацию рынков продуктов питания?

Темы докладов:

1. Сегментация различных видов рынка.
2. Сущность позиционирования товара.
3. Преимущества на основе использования позиционирования товара.

Тема 5. Сущность товара. Классификация товаров и товарная политика – 12 ч.

Лекции – 4 ч. Содержание: Сущность товара и его уровни. Основные составляющие товара. Классификация товаров. Классификация и характеристика основных типов потребительских товаров. Качество и конкурентоспособность товара.

Практические занятия – 4 ч.

Вопросы:

1. Какие признаки лежат в основе классификаций товаров?
2. Что такое товарный ассортимент?
3. Что входит в понятие качества товара?
4. В чем смысл товарной политики?

Тема 6. Цена. Факторы ценообразования – 13 ч.

Лекции – 4 ч. Содержание: Цена. Виды и структура цен. Факторы ценообразования. Структура внутренних и внешних факторов ценообразования. Влияние государства на ограничение цен. Особенности ценообразования на товары в России.

Практические занятия – 5 ч.

Вопросы:

1. Объясните роль цены как средства организации производства.
2. В каких случаях следует придерживаться стратегии снятия сливок.
3. Чем обосновывается вмешательство в процесс ценообразования?

Темы докладов:

1. Влияние государства на ограничение цен.
2. Структура внутренних и внешних факторов ценообразования.

Тема 7. Этапы ценообразования и методы ценообразования. Ценовая политика – 17 ч.

Лекции – 6 ч. Содержание: Характеристика этапов ценообразования. Методы ценообразования. Стратегии ценообразования. Формирование товарной политики предприятия.

Практические занятия – 5 ч.

Вопросы:

1. На каком этапе жизненного цикла товара обычно начинают устанавливаться рыночные цены.
2. Как может изменяться стратегия ценообразования.
3. Влияет ли конъюнктура рынка на ценовую политику фирмы.

Темы докладов:

1. Методы ценообразования.
2. Стратегии ценообразования.
3. Формирование товарной политики предприятия.

Тема 8. Каналы товародвижения и стимулирование сбыта – 18 ч.

Лекции – 6 ч. Содержание: Сущность распределения товаров. Канал распределения, его характеристики. Функции каналов распределения. Виды каналов сбыта. Структура и уровни каналов распределения. Выбор канала сбыта. Оптовая и розничная торговля. Функции оптовой и розничной торговли.

Практические занятия – 6 ч.

Вопросы:

1. Какие факторы влияют на длину и ширину каналов распределения?
2. Каковы критерии, которые должны использоваться при выборе оптимальных средств распространения рекламы?

Темы докладов:

1. Маркетинговые коммуникации.
2. Особенности стимулирования продаж.
3. Методы стимулирования.

#### 4.2.2. Содержание дисциплины (модуля) по заочной форме обучения

| Наименование раздела, темы                                                        | Код компетенции, код индикатора достижения компетенции                    | Количество часов, выделяемых на контактную работу, по видам учебных занятий |    |     | Кол-во часов СР | Виды СР                                                                                                                       | Контроль                                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|----|-----|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
|                                                                                   |                                                                           | Л                                                                           | Пр | Лаб |                 |                                                                                                                               |                                                         |
| Тема 1. Сущность маркетинга и основные категории маркетинга. Концепции маркетинга | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 1                                                                           | 1  | -   | 11              | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Тема 2. Маркетинговая информационная система                                      | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 1                                                                           | 1  | -   | 11              | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Тема 3. Планирование и организация сбора маркетинговой информации                 | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 1                                                                           | 1  | -   | 11              | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |

| Наименование раздела, темы                                         | Код компетенции, код индикатора достижения компетенции                    | Количество часов, выделяемых на контактную работу, по видам учебных занятий |    |     | Кол-во часов СР | Виды СР                                                                                                                       | Контроль                                                |
|--------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|----|-----|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
|                                                                    |                                                                           | Л                                                                           | Пр | Лаб |                 |                                                                                                                               |                                                         |
| Тема 4. Сегментация рынка и позиционирование товара                | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 1                                                                           | 1  | -   | 11              | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Тема 5. Сущность товара. Классификация товаров и товарная политика | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 1                                                                           | 1  | -   | 11              | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Тема 6. Цена. Факторы ценообразования                              | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 1                                                                           | 1  | -   | 12              | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |

| Наименование раздела, темы                                               | Код компетенции, код индикатора достижения компетенции                    | Количество часов, выделяемых на контактную работу, по видам учебных занятий |    |     | Кол-во часов СР | Виды СР                                                                                                                       | Контроль                                                |
|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|----|-----|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
|                                                                          |                                                                           | Л                                                                           | Пр | Лаб |                 |                                                                                                                               |                                                         |
| Тема 7. Этапы ценообразования и методы ценообразования. Ценовая политика | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | -                                                                           | -  | -   | 12              | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Тема 8. Каналы товародвижения и стимулирование сбыта                     | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | -                                                                           | -  | -   | 13              | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| ВСЕГО ЧАСОВ:                                                             |                                                                           | 6                                                                           | 6  | -   | 92              |                                                                                                                               |                                                         |

Тема 1. Сущность маркетинга и основные категории маркетинга. Концепции маркетинга – 13 ч.

Лекции – 1 ч. Содержание: Сущность маркетинга и его роль в экономике. Этапы развития маркетинговых исследований. Развитие теории практики и практики маркетинга. Маркетинг на национальном уровне. Концепции управления маркетингом. Становление теории и практики маркетинга.

Практические занятия – 1 ч.

Вопросы:

1. Чем отличаются концепция совершенствования товара и концепция совершенствования производства.

2. С чем связано все более широкое распространение концепции социально-этического маркетинга?

3. Каким образом маркетинговая деятельность может способствовать повышению качества жизни?

## Тема 2. Маркетинговая информационная система – 13 ч.

Лекции – 1 ч. Содержание: Направление и характер маркетинговых исследований. Принципы проведения исследований. Сущность маркетинговой информационной системы. Характер информационных потоков в деятельности предприятия.

Практические занятия – 1 ч.

Вопросы:

1. Почему необходимы маркетинговые исследования.
2. Какая разница между системой маркетинговой информации и системой сбора внешней текущей маркетинговой информации.
3. Какова роль информационной системы в маркетинговой деятельности предприятия.

Темы докладов:

1. Сущность маркетинговой информационной системы.
2. Характер информационных потоков в деятельности предприятия

## Тема 3. Планирование и организация сбора маркетинговой информации – 13 ч.

Лекции – 1 ч. Содержание: Этапы маркетингового исследования. Виды маркетинговой информации. Первичная маркетинговая информация и способы ее сбора. Вторичная маркетинговая информация и способы ее сбора. Достоинства и недостатки первичной и вторичной маркетинговой информации. Схема планирования и организации сбора маркетинговой информации.

Практические занятия – 1 ч.

Вопросы:

1. Приведите классификацию маркетинговой информации.
2. Сравните преимущества недостатки первичной и вторичной маркетинговой информации.
3. В чем отличие эксперимента от наблюдения?
4. Каково назначение системы анализа информации?

Темы докладов:

1. Схема планирования и организации сбора маркетинговой информации.
2. Этапы маркетингового исследования.

## Тема 4. Сегментация рынка и позиционирование товара – 13 ч.

Лекции – 1 ч. Содержание: Сущность сегментации рынка. Последовательность формирования сегмента рынка. Способы охвата рынка. Критерии сегментации. Сегментация различных видов рынка. Сущность позиционирования товара.

Практические занятия – 1 ч.

Вопросы:

1. Обоснуйте необходимость сегментирования товарных рынков
2. В чем состоят отличия в сегментировании потребительских рынков
3. Какие факторы оказывают влияние на сегментацию рынков продуктов питания?

Темы докладов:

1. Сегментация различных видов рынка.
2. Сущность позиционирования товара.
3. Преимущества на основе использования позиционирования товара.

Тема 5. Сущность товара. Классификация товаров и товарная политика – 13 ч.

Лекции – 1 ч. Содержание: Сущность товара и его уровни. Основные составляющие товара. Классификация товаров. Классификация и характеристика основных типов потребительских товаров. Качество и конкурентоспособность товара.

Практические занятия – 1 ч.

Вопросы:

1. Какие признаки лежат в основе классификаций товаров?
2. Что такое товарный ассортимент?
3. Что входит в понятие качества товара?
4. В чем смысл товарной политики?

Тема 6. Цена. Факторы ценообразования – 14 ч.

Лекции – 1 ч. Содержание: Цена. Виды и структура цен. Факторы ценообразования. Структура внутренних и внешних факторов ценообразования. Влияние государства на ограничение цен. Особенности ценообразования на товары в России.

Практические занятия – 1 ч.

Вопросы:

1. Объясните роль цены как средства организации производства.
2. В каких случаях следует придерживаться стратегии снятия сливок.
3. Чем обосновывается вмешательство в процесс ценообразования?

Темы докладов:

1. Влияние государства на ограничение цен.
2. Структура внутренних и внешних факторов ценообразования.

Тема 7. Этапы ценообразования и методы ценообразования. Ценовая политика – 12 ч.

Содержание: Характеристика этапов ценообразования. Методы ценообразования. Стратегии ценообразования. Формирование товарной политики предприятия.

Тема 8. Каналы товародвижения и стимулирование сбыта – 13 ч.

Содержание: Сущность распределения товаров. Канал распределения, его характеристики. Функции каналов распределения. Виды каналов сбыта. Структура и уровни каналов распределения. Выбор канала сбыта. Оптовая и розничная торговля. Функции оптовой и розничной торговли.

#### 4.2.3. Содержание дисциплины (модуля) по очно-заочной форме обучения

| Наименование раздела, темы                                                        | Код компетенции, код индикатора достижения компетенции                    | Количество часов, выделяемых на контактную работу, по видам учебных занятий |    |     | Кол-во часов СР | Виды СР                                                                                                                       | Контроль                                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|----|-----|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
|                                                                                   |                                                                           | Л                                                                           | Пр | Лаб |                 |                                                                                                                               |                                                         |
| Тема 1. Сущность маркетинга и основные категории маркетинга. Концепции маркетинга | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 4                                                                           | 4  | -   | 4               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Тема 2. Маркетинговая информационная система                                      | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 4                                                                           | 4  | -   | 4               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |

| Наименование раздела, темы                                         | Код компетенции, код индикатора достижения компетенции                    | Количество часов, выделяемых на контактную работу, по видам учебных занятий |    |     | Кол-во часов СР | Виды СР                                                                                                                       | Контроль                                                |
|--------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|----|-----|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
|                                                                    |                                                                           | Л                                                                           | Пр | Лаб |                 |                                                                                                                               |                                                         |
| Тема 3. Планирование и организация сбора маркетинговой информации  | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 4                                                                           | 4  | -   | 4               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Тема 4. Сегментация рынка и позиционирование товара                | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 4                                                                           | 4  | -   | 4               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Тема 5. Сущность товара. Классификация товаров и товарная политика | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 4                                                                           | 4  | -   | 5               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |

| Наименование раздела, темы                                               | Код компетенции, код индикатора достижения компетенции                    | Количество часов, выделяемых на контактную работу, по видам учебных занятий |    |     | Кол-во часов СР | Виды СР                                                                                                                       | Контроль                                                |
|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|----|-----|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
|                                                                          |                                                                           | Л                                                                           | Пр | Лаб |                 |                                                                                                                               |                                                         |
| Тема 6. Цена. Факторы ценообразования                                    | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 4                                                                           | 4  | -   | 5               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Тема 7. Этапы ценообразования и методы ценообразования. Ценовая политика | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 5                                                                           | 5  | -   | 7               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Тема 8. Каналы товародвижения и стимулирование сбыта                     | УК-2<br>(ИУК-2.1, ИУК-2.2)<br><br>ОПК-1<br>(ИОПК-1.1, ИОПК-1.2, ИОПК-1.3) | 5                                                                           | 3  | -   | 7               | Работа с литературой, подготовка к устному опросу, подготовка докладов, тестированию, подготовка к решению ситуационных задач | Устный опрос, доклад, тесты, решение ситуационных задач |
| Обобщающее занятие                                                       |                                                                           |                                                                             | 2  |     |                 |                                                                                                                               | зачет                                                   |
| ВСЕГО ЧАСОВ:                                                             |                                                                           | 34                                                                          | 34 | -   | 40              |                                                                                                                               |                                                         |

Тема 1. Сущность маркетинга и основные категории маркетинга. Концепции маркетинга – 12 ч.

Лекции – 4 ч. Содержание: Сущность маркетинга и его роль в экономике. Этапы развития маркетинговых исследований. Развитие теории практики и практики маркетинга. Маркетинг на национальном уровне.

Концепции управления маркетингом. Становление теории и практики маркетинга.

Практические занятия – 4 ч.

Вопросы:

1. Чем отличаются концепция совершенствования товара и концепция совершенствования производства.
2. С чем связано все более широкое распространение концепции социально-этического маркетинга?
3. Каким образом маркетинговая деятельность может способствовать повышению качества жизни?

Тема 2. Маркетинговая информационная система – 12 ч.

Лекции – 4 ч. Содержание: Направление и характер маркетинговых исследований. Принципы проведения исследований. Сущность маркетинговой информационной системы. Характер информационных потоков в деятельности предприятия.

Практические занятия – 4 ч.

Вопросы:

1. Почему необходимы маркетинговые исследования.
2. Какая разница между системой маркетинговой информации и системой сбора внешней текущей маркетинговой информации.
3. Какова роль информационной системы в маркетинговой деятельности предприятия.

Темы докладов:

1. Сущность маркетинговой информационной системы.
2. Характер информационных потоков в деятельности предприятия

Тема 3. Планирование и организация сбора маркетинговой информации – 12 ч.

Лекции – 4 ч. Содержание: Этапы маркетингового исследования. Виды маркетинговой информации. Первичная маркетинговая информация и способы ее сбора. Вторичная маркетинговая информация и способы ее сбора. Достоинства и недостатки первичной и вторичной маркетинговой информации. Схема планирования и организации сбора маркетинговой информации.

Практические занятия – 4 ч.

Вопросы:

1. Приведите классификацию маркетинговой информации.
2. Сравните преимущества недостатки первичной и вторичной маркетинговой информации.
3. В чем отличие эксперимента от наблюдения?

#### 4. Каково назначение системы анализа информации?

Темы докладов:

1. Схема планирования и организации сбора маркетинговой информации.
2. Этапы маркетингового исследования.

Тема 4. Сегментация рынка и позиционирование товара – 12 ч.

Лекции – 4 ч. Содержание: Сущность сегментации рынка. Последовательность формирования сегмента рынка. Способы охвата рынка. Критерии сегментации. Сегментация различных видов рынка. Сущность позиционирования товара.

Практические занятия – 4 ч.

Вопросы:

1. Обоснуйте необходимость сегментирования товарных рынков
2. В чем состоят отличия в сегментировании потребительских рынков
3. Какие факторы оказывают влияние на сегментацию рынков продуктов питания?

Темы докладов:

1. Сегментация различных видов рынка.
2. Сущность позиционирования товара.
3. Преимущества на основе использования позиционирования товара.

Тема 5. Сущность товара. Классификация товаров и товарная политика – 13 ч.

Лекции – 4 ч. Содержание: Сущность товара и его уровни. Основные составляющие товара. Классификация товаров. Классификация и характеристика основных типов потребительских товаров. Качество и конкурентоспособность товара.

Практические занятия – 4 ч.

Вопросы:

1. Какие признаки лежат в основе классификаций товаров?
2. Что такое товарный ассортимент?
3. Что входит в понятие качества товара?
4. В чем смысл товарной политики?

Тема 6. Цена. Факторы ценообразования – 13 ч.

Лекции – 4 ч. Содержание: Цена. Виды и структура цен. Факторы ценообразования. Структура внутренних и внешних факторов ценообразования. Влияние государства на ограничение цен. Особенности ценообразования на товары в России.

Практические занятия – 4 ч.

Вопросы:

1. Объясните роль цены как средства организации производства.
2. В каких случаях следует придерживаться стратегии снятия сливок.
3. Чем обосновывается вмешательство в процесс ценообразования?

Темы докладов:

1. Влияние государства на ограничение цен.
2. Структура внутренних и внешних факторов ценообразования.

Тема 7. Этапы ценообразования и методы ценообразования. Ценовая политика – 17 ч.

Лекции – 5 ч. Содержание: Характеристика этапов ценообразования. Методы ценообразования. Стратегии ценообразования. Формирование товарной политики предприятия.

Практические занятия – 5 ч.

Вопросы:

1. На каком этапе жизненного цикла товара обычно начинают устанавливаться рыночные цены.
2. Как может изменяться стратегия ценообразования.
3. Влияет ли конъюнктура рынка на ценовую политику фирмы.

Темы докладов:

1. Методы ценообразования.
2. Стратегии ценообразования.
3. Формирование товарной политики предприятия.

Тема 8. Каналы товародвижения и стимулирование сбыта – 15 ч.

Лекции – 5 ч. Содержание: Сущность распределения товаров. Канал распределения, его характеристики. Функции каналов распределения. Виды каналов сбыта. Структура и уровни каналов распределения. Выбор канала сбыта. Оптовая и розничная торговля. Функции оптовой и розничной торговли.

Практические занятия – 3 ч.

Вопросы:

1. Какие факторы влияют на длину и ширину каналов распределения?
2. Каковы критерии, которые должны использоваться при выборе оптимальных средств распространения рекламы?

Темы докладов:

1. Маркетинговые коммуникации.
2. Особенности стимулирования продаж.
3. Методы стимулирования.

## 5. Оценочные материалы дисциплины (модуля)

Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) представлены в виде фонда оценочных средств по дисциплине (модулю).

## 6. Методические материалы для освоения дисциплины (модуля)

Методические материалы для освоения дисциплины (модуля) представлены в виде учебно-методического комплекса дисциплины (модуля).

## 7. Перечень учебных изданий, необходимых для освоения дисциплины (модуля)

| № п/п | Библиографическое описание учебного издания                                                                                                                                                                             | Используется при изучении разделов (тем) | Режим доступа                                                                                       |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.    | <i>Карпова, С. В.</i> Маркетинг: теория и практика : учебник для вузов / С. В. Карпова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 383 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16683-5.                                 | 1-8                                      | <a href="https://urait.ru/bcode/559864">https://urait.ru/bcode/559864</a>                           |
| 2.    | <i>Синяева, И. М.</i> Маркетинг : учебник для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 487 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16789-4.        | 1-8                                      | <a href="https://urait.ru/bcode/559758">https://urait.ru/bcode/559758</a>                           |
| 3.    | Маркетинг : учебник и практикум для вузов / под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 386 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16503-6. | 1-8                                      | <a href="https://urait.ru/bcode/560612">https://urait.ru/bcode/560612</a>                           |
| 4.    | Егоров, Ю. Н. Основы маркетинга : учебник / Ю.Н. Егоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 292 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014862-5.                             | 1-8                                      | <a href="https://znanium.ru/catalog/product/2216040">https://znanium.ru/catalog/product/2216040</a> |

## 8. Перечень электронных образовательных ресурсов, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины (модуля)

### 8.1. Электронные образовательные ресурсы:

| № п/п | Наименование                                                   | Гиперссылка                                                           |
|-------|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| 1.    | Министерства науки и высшего образования Российской Федерации: | <a href="https://minobrnauki.gov.ru">https://minobrnauki.gov.ru</a>   |
| 2.    | Министерство просвещения Российской Федерации:                 | <a href="https://edu.gov.ru">https://edu.gov.ru</a>                   |
| 3.    | Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки:     | <a href="http://obrnadzor.gov.ru/ru/">http://obrnadzor.gov.ru/ru/</a> |
| 4.    | Федеральный портал «Российское образование»:                   | <a href="http://www.edu.ru/">http://www.edu.ru/</a>                   |
| 5.    | Электронно-библиотечная система ZNANIUM:                       | <a href="https://znanium.ru/">https://znanium.ru/</a>                 |
| 6.    | Электронная библиотечная система Юрайт:                        | <a href="https://biblio-online.ru/">https://biblio-online.ru/</a>     |

### 8.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

| № п/п | Наименование                                                                     | Гиперссылка (при наличии)                                                   |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»                                     | <a href="https://www.consultant.ru/edu/">https://www.consultant.ru/edu/</a> |
| 2     | Справочно-правовая система «Гарант-Сервис»                                       | <a href="https://study.garant.ru/">https://study.garant.ru/</a>             |
| 3     | Министерство промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторг России) | <a href="http://www.minpromtorg.gov.ru/">http://www.minpromtorg.gov.ru/</a> |
| 4     | Федеральный образовательный портал «Экономика Социология Менеджмент»             | <a href="http://ecsocman.hse.ru">http://ecsocman.hse.ru</a>                 |

## 9. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

| № п/п | Наименование помещения                                                                                                        | Перечень оборудования и технических средств обучения                                                                          | Состав комплекта лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства                                                                                                      |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | 323<br>Учебная аудитория для проведения учебных занятий<br>Аудитория для проведения занятий лекционного типа<br>Аудитория для | Рабочее место преподавателя (стол, стул); мебель ученическая; доска ученическая; баннеры; трибуна для выступлений; компьютер; | 1. 1С:Предприятие 8 - Сублицензионный договор от 02.07.2020 № ЮС-2020-00731;<br>2. Справочно-правовая система "КонсультантПлюс" - Договор № 96-2023 / RDD от 17.05.23<br>3. Справочно-правовая система "Гарант-Сервис" - Договор № |

| №<br>п/п | Наименование<br>помещения                                                                                                                                                                                                                                   | Перечень<br>оборудования и<br>технических средств<br>обучения                                                                                                                            | Состав комплекта лицензионного и<br>свободно распространяемого<br>программного обеспечения, в том числе<br>отечественного производства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | проведения занятий<br>семинарского типа<br>Аудитория для текущего<br>контроля и<br>промежуточной<br>аттестации                                                                                                                                              | мультимедийный<br>проектор; колонки;<br>веб-камера                                                                                                                                       | Л6030/01/26 от 05.12.2025;<br>4. Microsoft Office - Сублицензионный<br>договор от 12.01.2017 №<br>Вж_ПО_123015- 2017. Лицензия<br>OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acdmc;<br>5. Антивирус Dr.Web Desktop Security<br>Suite - Лицензионный договор № 080-<br>S00258L о предоставлении прав на<br>использование программ для ЭВМ от<br>18 июля 2025г.;<br>6. LibreOffice - Свободно<br>распространяемое программное<br>обеспечение;<br>7. 7-Zip - Свободно распространяемое<br>программное обеспечение<br>отечественного производства.<br>8. Электронно-библиотечная система<br>«Юрайт»: Лицензионный договор №<br>7297 от 04.07.2025 ( подписка<br>01.09.2025-31.08.2028)<br>9. Электронно-библиотечная система<br>«Знаниум»: Лицензионный договор №<br>697эбс от 17.07.2024 (Основная<br>коллекция ЭБС) (подписка 01.09.2024-<br>31.08.2027). |
| 2        | 307<br>Учебная аудитория для<br>проведения учебных<br>занятий<br>Аудитория для<br>проведения занятий<br>лекционного типа<br>Аудитория для<br>проведения занятий<br>семинарского типа<br>Аудитория для текущего<br>контроля и<br>промежуточной<br>аттестации | Рабочее место<br>преподавателя (стол,<br>стул); мебель<br>ученическая; доска<br>ученическая;<br>баннеры; трибуна для<br>выступлений; диван;<br>кресла; компьютер;<br>колонки; веб-камера | 1. 1С:Предприятие 8 -<br>Сублицензионный договор от<br>02.07.2020 № ЮС-2020-00731;<br>2. Справочно-правовая система<br>"КонсультантПлюс" - Договор № 96-<br>2023 / RDD от 17.05.23<br>3. Справочно-правовая система<br>"Гарант-Сервис" - Договор №<br>Л6030/01/26 от 05.12.2025;<br>4. Microsoft Office - Сублицензионный<br>договор от 12.01.2017 №<br>Вж_ПО_123015- 2017. Лицензия<br>OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acdmc;<br>5. Антивирус Dr.Web Desktop Security<br>Suite - Лицензионный договор № 080-<br>S00258L о предоставлении прав на<br>использование программ для ЭВМ от<br>18 июля 2025г.;<br>6. LibreOffice - Свободно<br>распространяемое программное<br>обеспечение;<br>7. 7-Zip - Свободно распространяемое<br>программное обеспечение                                                                                    |

| №<br>п/п | Наименование<br>помещения                                                                                                                                                                                                                               | Перечень<br>оборудования и<br>технических средств<br>обучения                                                                                                                     | Состав комплекта лицензионного и<br>свободно распространяемого<br>программного обеспечения, в том числе<br>отечественного производства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                   | <p>отечественного производства.</p> <p>8. Электронно-библиотечная система «Юрайт»: Лицензионный договор № 7297 от 04.07.2025 (подписка 01.09.2025-31.08.2028)</p> <p>9. Электронно-библиотечная система «Знаниум»: Лицензионный договор № 697эбс от 17.07.2024 (Основная коллекция ЭБС) (подписка 01.09.2024-31.08.2027).</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 3        | <p>320</p> <p>Учебная аудитория для проведения учебных занятий</p> <p>Аудитория для проведения занятий лекционного типа</p> <p>Аудитория для проведения занятий семинарского типа</p> <p>Аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации</p> | <p>Рабочее место преподавателя (стол, стул); мебель ученическая; доска ученическая; баннеры; трибуна для выступлений; компьютер; мультимедийный проектор; колонки; веб-камера</p> | <p>1. 1С:Предприятие 8 - Сублицензионный договор от 02.07.2020 № ЮС-2020-00731;</p> <p>2. Справочно-правовая система "КонсультантПлюс" - Договор № 96-2023 / RDD от 17.05.23</p> <p>3. Справочно-правовая система "Гарант-Сервис" - Договор № Л6030/01/26 от 05.12.2025;</p> <p>4. Microsoft Office - Сублицензионный договор от 12.01.2017 № Вж_ПО_123015- 2017. Лицензия OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acdmc;</p> <p>5. Антивирус Dr.Web Desktop Security Suite - Лицензионный договор № 080-S00258L о предоставлении прав на использование программ для ЭВМ от 18 июля 2025г.;</p> <p>6. LibreOffice - Свободно распространяемое программное обеспечение;</p> <p>7. 7-Zip - Свободно распространяемое программное обеспечение отечественного производства.</p> <p>8. Электронно-библиотечная система «Юрайт»: Лицензионный договор № 7297 от 04.07.2025 (подписка 01.09.2025-31.08.2028)</p> <p>9. Электронно-библиотечная система «Знаниум»: Лицензионный договор № 697эбс от 17.07.2024 (Основная коллекция ЭБС) (подписка 01.09.2024-31.08.2027).</p> |
| 4        | <p>332</p> <p>Учебная аудитория для проведения учебных занятий</p> <p>Аудитория для</p>                                                                                                                                                                 | <p>Рабочее место преподавателя (стол, стул); мебель ученическая; доска ученическая;</p>                                                                                           | <p>1. 1С:Предприятие 8 - Сублицензионный договор от 02.07.2020 № ЮС-2020-00731;</p> <p>2. Справочно-правовая система "КонсультантПлюс" - Договор № 96-</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

| №<br>п/п | Наименование<br>помещения                                                                                                                                                                                                                                                       | Перечень<br>оборудования и<br>технических средств<br>обучения                                                                                                                                                                                     | Состав комплекта лицензионного и<br>свободно распространяемого<br>программного обеспечения, в том числе<br>отечественного производства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | <p>проведения занятий<br/>лекционного типа<br/>Аудитория для<br/>проведения занятий<br/>семинарского типа<br/>Аудитория для текущего<br/>контроля и<br/>промежуточной<br/>аттестации</p>                                                                                        | <p>баннеры; трибуна для<br/>выступлений;<br/>компьютер;<br/>мультимедийный<br/>проектор; колонки;<br/>веб-камера</p>                                                                                                                              | <p>2023 / RDD от 17.05.23<br/>3. Справочно-правовая система<br/>"Гарант-Сервис" - Договор №<br/>Л6030/01/26 от 05.12.2025;<br/>4. Microsoft Office - Сублицензионный<br/>договор от 12.01.2017 №<br/>Вж_ПО_123015- 2017. Лицензия<br/>OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acdmc;<br/>5. Антивирус Dr.Web Desktop Security<br/>Suite - Лицензионный договор № 080-<br/>S00258L о предоставлении прав на<br/>использование программ для ЭВМ от<br/>18 июля 2025г.;<br/>6. LibreOffice - Свободно<br/>распространяемое программное<br/>обеспечение;<br/>7. 7-Zip - Свободно распространяемое<br/>программное обеспечение<br/>отечественного производства.<br/>8. Электронно-библиотечная система<br/>«Юрайт»: Лицензионный договор №<br/>7297 от 04.07.2025 ( подписка<br/>01.09.2025-31.08.2028)<br/>9. Электронно-библиотечная система<br/>«Знаниум»: Лицензионный договор №<br/>697эбс от 17.07.2024 (Основная<br/>коллекция ЭБС) (подписка 01.09.2024-<br/>31.08.2027).</p> |
| 5        | <p>335<br/>Учебная аудитория для<br/>проведения учебных<br/>занятий<br/>Аудитория для<br/>проведения занятий<br/>лекционного типа<br/>Аудитория для<br/>проведения занятий<br/>семинарского типа<br/>Аудитория для текущего<br/>контроля и<br/>промежуточной<br/>аттестации</p> | <p>Рабочее место<br/>преподавателя (стол,<br/>стул); мебель<br/>ученическая; доска<br/>ученическая;<br/>баннеры; трибуна для<br/>выступлений;<br/>персональные<br/>компьютеры с<br/>подключением к сети<br/>Интернет; колонки;<br/>веб-камера</p> | <p>1. 1С:Предприятие 8 -<br/>Сублицензионный договор от<br/>02.07.2020 № ЮС-2020-00731;<br/>2. Справочно-правовая система<br/>"КонсультантПлюс" - Договор № 96-<br/>2023 / RDD от 17.05.23<br/>3. Справочно-правовая система<br/>"Гарант-Сервис" - Договор №<br/>Л6030/01/26 от 05.12.2025;<br/>4. Microsoft Office - Сублицензионный<br/>договор от 12.01.2017 №<br/>Вж_ПО_123015- 2017. Лицензия<br/>OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acdmc;<br/>5. Антивирус Dr.Web Desktop Security<br/>Suite - Лицензионный договор № 080-<br/>S00258L о предоставлении прав на<br/>использование программ для ЭВМ от<br/>18 июля 2025г.;<br/>6. LibreOffice - Свободно<br/>распространяемое программное</p>                                                                                                                                                                                                                                                                         |

| №<br>п/п | Наименование<br>помещения | Перечень<br>оборудования и<br>технических средств<br>обучения | Состав комплекта лицензионного и<br>свободно распространяемого<br>программного обеспечения, в том числе<br>отечественного производства                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------|---------------------------|---------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          |                           |                                                               | <p>обеспечение;</p> <p>7. 7-Zip - Свободно распространяемое программное обеспечение отечественного производства.</p> <p>8. Электронно-библиотечная система «Юрайт»: Лицензионный договор № 7297 от 04.07.2025 (подписка 01.09.2025-31.08.2028)</p> <p>9. Электронно-библиотечная система «Знаниум»: Лицензионный договор № 697эбс от 17.07.2024 (Основная коллекция ЭБС) (подписка 01.09.2024-31.08.2027).</p> |

### Лист регистрации изменений к рабочей программе дисциплины (модуля)

| № п/п | Дата внесения изменений | Номера измененных листов | Документ, на основании которого внесены изменения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Содержание изменений                                                                                                                                               | Подпись разработчика рабочей программы                                                |
|-------|-------------------------|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | 01.09.2023              | 24-26                    | <p>Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика: приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020 № 954 Пункт 4.3.4.</p> <p>ООО "Электронное издательство ЮРАЙТ" - АНОО ВО "ВЭПИ". Договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе №5343 от 23.06.2022.</p> <p>ООО "Вузовское образование" - АНОО ВО "ВЭПИ". Договор на оказание услуг по предоставлению доступа к ЭБС №7764/21 от 25.03.2021.</p> | <p>Обновление профессиональных баз данных и информационных справочных систем, комплекта лицензионного программного обеспечения.</p> <p>Актуализация литературы</p> |    |
| 2     | 30.08.2024              | 24-28                    | <p>Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика: приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020 № 954 Пункт 4.3.4.</p> <p>ООО "Электронное издательство ЮРАЙТ" - АНОО ВО "ВЭПИ". Договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе №5343 от</p>                                                                                                                                                    | <p>Обновление профессиональных баз данных и информационных справочных систем, комплекта лицензионного программного обеспечения.</p> <p>Актуализация литературы</p> |  |

|   |            |       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                     |
|---|------------|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|   |            |       | <p>23.06.2022.<br/>         ООО "ЗНАНИУМ" - АНОО ВО "ВЭПИ".<br/>         Договор на оказание услуг по<br/>         предоставлению доступа к ЭБС №697 от<br/>         17.07.2024.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                     |
| 3 | 01.09.2025 | 24-28 | <p>Федеральный государственный<br/>         образовательный стандарт высшего<br/>         образования – бакалавриат по направлению<br/>         подготовки 38.03.01 Экономика: приказ<br/>         Министерства науки и высшего образования<br/>         Российской Федерации от 12.08.2020 № 954<br/>         Пункт 4.3.4.<br/>         ООО "Электронное издательство ЮРАЙТ" -<br/>         АНОО ВО "ВЭПИ". Договор на оказание<br/>         услуг по предоставлению доступа к<br/>         образовательной платформе № 7297 от<br/>         04.07.2025.<br/>         ООО "ЗНАНИУМ" - АНОО ВО "ВЭПИ".<br/>         Договор на оказание услуг по<br/>         предоставлению доступа к ЭБС №697эбс от<br/>         17.07.2024.</p> | <p>Обновление профессиональных баз данных<br/>         и информационных справочных систем,<br/>         комплекта лицензионного программного<br/>         обеспечения.<br/>         Актуализация литературы</p> |  |