

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Горбунов Алексей Александрович  
Должность: Заместитель начальника университета по учебной работе  
Дата подписания: 30.09.2024 15:53:09  
Уникальный программный ключ:  
286e49ee1471d400cc1545539d51ed7bbf0e9cc7

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Санкт-Петербургский университет  
Государственной противопожарной службы МЧС России»**

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА**

**Бакалавриат по направлению подготовки  
38.03.04 Государственное и муниципальное управление  
направленность (профиль) «Материально-техническое обеспечение»**

## 1. Цели и задачи дисциплины

### Цель освоения дисциплины:

- Формирование у обучающихся способности анализировать и обобщать рыночную информацию о закупках конкурентными способами, разрабатывать долгосрочные финансово-экономические прогнозы развития государственных и муниципальных органов, организаций, отдельных отраслей и регионов, планировать достижение параметров качества и результатов реализации функций и полномочий государственных и муниципальных органов, в том числе на основе инновационных подходов.

### Перечень компетенций, формируемых в процессе изучения дисциплины

Компетенции	Содержание
ПК-3	Способен анализировать и обобщать рыночную информацию о закупках конкурентными способами, разрабатывать долгосрочные финансово-экономические прогнозы развития государственных и муниципальных органов, организаций, отдельных отраслей и регионов, планировать достижение параметров качества и результатов реализации функций и полномочий государственных и муниципальных органов, в том числе на основе инновационных подходов

### Задачи дисциплины:

- формирование у обучающихся умений анализировать и обобщать рыночную информацию о закупках конкурентными способами, разрабатывать долгосрочные финансово-экономические прогнозы развития государственных и муниципальных органов, организаций, отдельных отраслей и регионов
- формирование у обучающихся навыков планирования достижений параметров качества и результатов реализации функций и полномочий государственных и муниципальных органов, в том числе на основе инновационных подходов.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций
<b>Тип задачи профессиональной деятельности: проектный</b>	
Анализирует и обобщает рыночную информацию о закупках конкурентными способами, разрабатывает долгосрочные финансово-экономические прогнозы развития государственных и муниципальных органов, организаций, отдельных отраслей и регионов ПК-3.1	Знает
	Сущность, содержание и инструментарий маркетинга; современные концепции маркетинга; методологические основы и методы маркетинговой деятельности ПК-3.1.РО-1
	Стратегии ориентации отдела маркетинга (географическая, функциональная, товарная, сегментная) ПК-3.1.РО-2
	Умеет

	Исследовать проблемы и особенности организации и планирования маркетинга на предприятиях (организациях, фирмах) различных отраслей экономики ПК-3.1.РО-3 Анализировать и прогнозировать тенденции изменения цен на закупаемые товары и услуги ПК-3.1.РО-4
Планирует достижение параметров качества и результатов реализации функций и полномочий государственных и муниципальных органов, в том числе на основе инновационных подходов ПК-3.2	Знает
	Методы анализа рыночных возможностей для достижения параметров качества ПК-3.2.РО-1 Факторы внешней среды: демографические, экономические, природные, научно-технические, политические, культурного окружения ПК-3.2.РО-2
	Умеет
	Применять инновационные подходы к повышению качества государственных и муниципальных услуг ПК-3.2.РО-3 Проводить оценку перспективности сегментов рынка ПК-3.2.РО-4

### 3. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений основной профессиональной образовательной программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.04 Государственное и муниципальное управление, направленность (профиль) Материально-техническое обеспечение.

### 4. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа.

#### 4.1 Распределение трудоемкости дисциплины по видам работ, по семестрам и формам обучения для очной формы обучения

Вид работы	Трудоемкость		
	з.е.	час.	по семестрам
			5
Общая трудоемкость дисциплины по учебному плану	2	72	72
Контактная работа, в том числе:		36	36
<b>Аудиторные занятия</b>		36	36
Лекции (Л)		18	18
Практические занятия (ПЗ)		18	18
<b>Самостоятельная работа (СР)</b>		36	36
<b>Зачет</b>		+	+

**4.2. Тематический план, структурированный по темам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов работ для очной формы обучения**

№	Наименование тем	Всего часов	Количество часов по видам занятий		Контроль	Самостоятельная Работа
			лекции	Практические занятия		
1	2	3	4	5	6	7
1	Базовые понятия маркетинга	8	2	2		4
2	Процесс управления маркетингом	8	2	2		4
3	Внутренняя и внешняя среда маркетинга	8	2	2		4
4	Задачи и инструменты исследования рынка	8	2	2		4
5	Особенности поведения потребителей	8	2	2		4
6	Товар в маркетинге	8	2	2		4
7	Установление цен на товары	8	2	2		4
8	Методы распространения товаров	6	2			4
9	Коммуникации в маркетинге	10	2	4		4
	<b>Зачет</b>	+			+	
	<b>Итого по дисциплине</b>	<b>72</b>	<b>18</b>	<b>18</b>		<b>36</b>

### 4.3 Содержание дисциплины для обучающихся: очной формы обучения

#### **Тема 1. Базовые понятия маркетинга**

**Лекция.** Сущность, содержание и инструментарий маркетинга; современные концепции маркетинга; методологические основы и методы маркетинговой деятельности.

Философия маркетинга. Маркетинг как тип мышления. Понятие и сущность маркетинга, его цели и функции. Ориентация на потребность, целевой подход, системность.

Роль маркетинга в экономическом развитии страны.

**Практическое занятие.** Производственная, товарная и маркетинговая ориентация менеджмента. Маркетинг как инструмент рыночных преобразований российской экономики. Задачи маркетинга в условиях российского рынка.

**Самостоятельная работа.** Изучить: задачи маркетинга в условиях российского рынка.

#### **Рекомендуемая литература:**

основная [1]

дополнительная [2]

#### **Тема 2. Процесс управления маркетингом**

**Лекция.** Организация маркетинговой деятельности на предприятии.

Отдел маркетинга на предприятии и его функции. Стратегии ориентации отдела маркетинга (географическая, функциональная, товарная, сегментная).

Принцип целостности и внутренний маркетинг фирмы. Взаимоотношения с другими отделами. Взаимоотношения с персоналом. Распределение функций внутри отдела. Контроллинг в системе маркетинга.

Анализ рыночных возможностей. Отбор целевых рынков.

**Практическое занятие.** Процесс управления маркетингом. Разработка комплекса маркетинга. Претворение в жизнь маркетинговых мероприятий.

**Самостоятельная работа.** Изучить: контроллинг в системе маркетинга.

#### **Рекомендуемая литература:**

основная [1]

дополнительная [1,2]

#### **Тема 3. Внутренняя и внешняя среда маркетинга**

**Лекция.** Внутренняя среда маркетинга. Поставщики. Маркетинговые посредники. Клиентура, Группы внутри фирмы.

Инструменты маркетинга. Продукция. Цены. Товародвижение. Коммуникации. Сервис. Маркетинг микс и маркетинговый контроль.

Внешняя среда маркетинга. Факторы внешней среды: демографические, экономические, природные, научно-технические, политические, культурного окружения.

**Практическое занятие.** Внутренняя и внешняя среда маркетинга. Система маркетинга и ее особенности в России.

**Самостоятельная работа.** Изучить: систему маркетинга и ее особенности в России.

**Рекомендуемая литература:**

основная [1]

дополнительная [1]

**Тема 4. Задачи и инструменты исследования рынка**

**Лекция.** Исследование рынка; сегментация рынка; конъюнктура рынка.

Релевантные факторы получения информации. Целевые установки и целевые группы. Методы и инструменты опроса. Оценка и обобщение данных.

Виды и объекты маркетинга. Виды целей исследования рынка. Целевые группы. Гетерогенность рынков. Понятие сегментации. Виды сегментации рынка. Оценка перспективности сегментов рынка.

Методы сбора маркетинговой информации и ее обработки. Опрос. Инструменты опроса. Групповые обсуждения. Наблюдения. Эксперимент,

Способы формализации текущей маркетинговой информации. Формы представления материала. Комментарии. Интерпретация, Рыночное досье фирмы.

**Практическое занятие.** Задачи и инструменты исследования рынка.

**Самостоятельная работа.** Изучить: рыночное досье фирмы.

**Рекомендуемая литература:**

основная [1,2]

дополнительная [2]

**Тема 5. Особенности поведения потребителей**

**Лекция.** Методы исследования поведения потребителей. Классификация потребителей по видам товаров, мотивации, интенсивности покупок. Жизненный цикл семьи.

Иерархия потребностей А. Маслоу и ее маркетинговая интерпретация.

Поведение покупателей при встрече с новым товаром, разыскиваемым товаром, после покупки товара. Повторность покупок.

**Практическое занятие.** Особенности поведения потребителей

**Самостоятельная работа.** Изучить: жизненный цикл семьи.

**Рекомендуемая литература:**

основная [1]

дополнительная [2]

**Тема 6. Товар в маркетинге**

**Лекция.** Разработка продукции

Разработка продукции. Понятие товара в маркетинге. Виды товаров. Два основных свойства товаров. Товарная линия и торговые марки. Услуги, их особенности и классификация.

Жизненный цикл товара. Маркетинговые решения на этапах жизненного цикла товара. Комплексная маркетинговая оценка нововведений. Позиционирование товара.

Решения по упаковке, качеству и гарантиям.

Стратегии маркетинга: недифференцированный, концентрированный, дифференцированный маркетинг. Ассортиментная политика.

**Практическое занятие:** Товар в маркетинге. Сетевой маркетинг. Брендинг.

**Самостоятельная работа.** Изучить: стратегии вывода на рынок.

**Рекомендуемая литература:**

основная [1,2]

дополнительная [2]

## **Тема 7. Установление цен на товары**

**Лекция.** Цены и ценовая политика. Ценовой диапазон. Нижний предел цены. Метод критических соотношений издержек, цены и объема сбыта.

Верхний предел цены. Ценовой диапазон. Психологические особенности восприятия цены покупателем.

Ценовая линия. Цена и качество. Товарная и ценовая линии. Распределение цен на ценовой линии.

Стратегии ценообразования. Стратегии проникновения на рынок, «снятия сливок», лидерства в ценах, следования за лидером. Растущая, фиксированная и падающая цены.

**Практическое занятие.** Установление цен на товары. Ценовая политика. Учет условий поставки и платежа. Скидки и их виды.

**Самостоятельная работа.** Изучить: стратегии ценообразования.

**Рекомендуемая литература:**

основная [1,2]

дополнительная [2]

## **Тема 8. Методы распространения товаров**

**Лекция.** Товародвижение. Сбыт. Канал сбыта. Функции канала сбыта. Виды каналов сбыта. Длина и ширина канала, сбыта. Прямой и косвенный маркетинг.

Решение о структуре и управлении каналом сбыта. Интенсивное, исключительное и селективное распределение. Типы взаимоотношений между участниками канала сбыта. Виды договоров в торговле. Способы поиска зарубежных партнеров в бизнесе. Маркетинговые требования к составлению коммерческого предложения.

Цели товародвижения. Уровень обслуживания. Обработка заказов, складирование и транспортировка.

**Самостоятельная работа.** Изучить: виды предприятий оптовой и розничной торговли.

**Рекомендуемая литература:**

основная [1,2]

дополнительная [2]

## **Тема 9. Коммуникации в маркетинге**

**Лекция.** Процесс коммуникации. Средства продвижения товара: реклама, личное рекламирование, стимулирование сбыта, сервис, отношения с общественностью. Составляющие процесса коммуникации.

Бюджет коммуникации. Методы определения бюджета. Распределение бюджета. Оценка эффективности коммуникации.

Требования к рекламному тексту и оформлению рекламного послания.

Стимулирование сбыта. Последовательность разработки программы стимулирования сбыта. Приемы стимулирования сбыта. Выбор средств стимулирования сбыта.

Выставки. Организация выставочного стенда. Работа стендистов.

Современный сервис. Собственная и договорная форма предложения услуг. Централизованный и децентрализованный сервис.

Отношения с общественностью, Константы фирменного стиля и формирование имиджа фирмы.

**Практическое занятие.** Коммуникации в маркетинге. Личное рекламирование. Подготовка торговых агентов. Организационная структура торгового аппарата предприятия.

**Самостоятельная работа.** Изучить: формирование имиджа фирмы.

**Рекомендуемая литература:**

основная [1]

дополнительная [1]

## **5. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины**

При реализации программы дисциплины используются лекционные и практические занятия.

Общими целями занятий являются:

- обобщение, систематизация, углубление, закрепление теоретических знаний по конкретным темам дисциплины;
- формирование умений применять полученные знания на практике, реализация единства интеллектуальной и практической деятельности;
- выработка при решении поставленных задач профессионально значимых качеств: самостоятельности, ответственности, точности, творческой инициативы.

Целями лекции являются:

- дать систематизированные научные знания по дисциплине, акцентировав внимание на наиболее сложных вопросах;
- стимулировать активную познавательную деятельность обучающихся, способствовать формированию их творческого мышления.

В ходе практического занятия обеспечивается процесс активного взаимодействия обучающихся с преподавателем; приобретаются практические навыки и умения. Цель практического занятия: углубить и закрепить знания, полученные на лекции, формирование навыков использования знаний для решения практических задач; выполнение тестовых заданий по проверке полученных знаний и умений.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на углубление и закрепление знаний, полученных на лекциях и других занятиях, выработку навыков самостоятельного активного приобретения новых, дополнительных знаний, подготовку к предстоящим занятиям.

## **6. Оценочные материалы по дисциплине**

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины, проводится в соответствии с содержанием дисциплины по видам занятий в форме опроса, докладов, тестирования.

Промежуточная аттестация обеспечивает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине, проводится в форме зачета.

### **6.1. Примерные оценочные материалы:**

#### **6.1.1. Текущего контроля**

##### **Типовые вопросы для устного опроса:**

1. В чем заключается управление маркетингом?
2. Какие основные концепции взаимоотношений между производителем и потребителем Вы знаете? Приведите пример действий компании, соответствующих каждой из концепций.
3. Как происходит взаимодействие фирмы с маркетинговой средой, адаптация к ее изменениям?

##### **Типовые темы для докладов:**

1. Система маркетинга и ее особенности в России.
2. Методы сбора маркетинговой информации и ее обработки.
3. SWOT – анализ и его место в оценке эффективности маркетинговой деятельности организации.

##### **Типовые задания для тестирования:**

###### 1. Маркетинг изучает:

- А. производство предлагаемых к сбыту изделий
- Б. конъюнктуру рынка определённого вида продукции
- В. общий уровень цен в условиях инфляции
- Г. методы управления потребительским спросом
- Д. стратегии повышения качества продукции

###### 2. Ремаркетинг связан с ... спросом.

- А. негативным
- Б. иррациональным
- В. чрезмерным
- Г. снижающимся
- Д. отсутствием

###### 3. Принципы маркетинга ...

- А. достижение компанией максимально высокой прибыли
- Б. постоянное изучение состояния и динамики рынка
- В. активное воздействие на рынок
- Г. сокращение производственных издержек

Д. повышение жизненного уровня потребителей

### **6.1.2. Промежуточной аттестации**

#### **Примерный перечень вопросов, выносимых на зачет**

1. Маркетинг как тип мышления
2. Понятие и сущность маркетинга, его цели и функции.
3. Ориентация на потребность, целевой подход, системность.
4. Маркетинг как инструмент рыночных преобразований российской экономики.
5. Задачи маркетинга в условиях российского рынка.
6. Внутренняя среда маркетинга.
7. Инструменты маркетинга.
8. Товародвижение.
9. Внешняя среда маркетинга.
10. Система маркетинга и ее особенности в России.
11. Целевые установки и целевые группы.
12. Методы и инструменты опроса.
13. Оценка и обобщение данных.
14. Понятие сегментации. Виды сегментации рынка.
15. Оценка перспективности сегментов рынка.
16. Методы сбора маркетинговой информации и ее обработки.
17. Опрос. Инструменты опроса.
18. Способы формализации маркетинговой информации.
19. Рыночное досье фирмы.
20. Методы исследования поведения потребителей.
21. Классификация потребителей по видам товаров, мотивации, интенсивности покупок.
22. Маркетинговые атрибуты товара – товарный знак, торговая марка, бренд. Их роль в товарной политике компании. Бренддинг.
23. Иерархия потребностей А. Маслоу и ее маркетинговая интерпретация.
24. Маркетинговое понимание товара. Модели товара.
25. Товарная пиния и торговые марки. Товарная политика компании, направления разработки.
26. Жизненный цикл товара. Содержание концепции, характеристика этапов.
27. Позиционирование товара. Оценка и выбор стратегий.
28. Стратегии маркетинга: недифференцированный, концентрированный, дифференцированный маркетинг.
29. Ценовая политика.
30. Стратегии ценообразования. Место и роль скидок в системе ценообразования.
31. Сбыт. Каналы сбыта. Функции канала сбыта. Виды каналов сбыта. Экономическая сущность оптовой и розничной торговли.
32. Изучение конкурентов. Конкурентные силы в отрасли.

33. Схемы товародвижения. Прямая поставка, промежуточный склад, сборочное предприятие в центре сбытовой территории.
34. SWOT – анализ и его место в оценке эффективности маркетинговой деятельности организации.
35. Виды анкетных вопросов. Требования к составлению анкеты.
36. Средства продвижения товара: реклама, личное рекламирование, стимулирование сбыта, сервис, отношения с общественностью.
37. Реклама. Процесс организации рекламной компании.
38. Отношения с общественностью, Константы фирменного стиля и формирование имиджа фирмы.
39. Маркетинговые исследования, основные направления и их содержание.
40. Изучение конъюнктуры товарного рынка. Содержание и порядок.
41. Конкурентоспособность компании, ее анализ.
42. Выбор целевых сегментов рынка и стратегии охвата рынка.
43. Позиционирование товара на рынке. Оценка и выбор стратегий.
44. Сервисная политика организации как фактор повышения конкурентоспособности в условиях рынка.
45. Особенности международного маркетинга.
46. Поведение покупателей на потребительском рынке.
47. Виды рекламы.
48. История рекламы
49. Интернет-маркетинг. Стратегические задачи и новые возможности маркетинга в Интернет.
50. Возможности и восприятие электронных продаж в России. Традиции рынка пользователей Интернет.
51. Международная товарная политика, её содержание и цели.
52. Международные товарные стратегии.
53. Торговая марка и её охрана за рубежом.
54. Организационные проблемы обслуживания покупателей. Проблемы стандартизации и модификации продукции на зарубежных рынках.
55. Особенности международной маркетинговой логистики.
56. Требования к системе распределения в международном маркетинге.
57. Выбор методов сбыта и форм организации распределения товаров. Возможные каналы распределения товаров на зарубежном рынке.
58. Порядок проведения культурного анализа.

## **6.2. Шкала оценивания результатов промежуточной аттестации и критерии выставления оценок**

Система оценивания включает:

Форма контроля	Показатели оценивания	Критерии выставления оценок	Шкала оценивания
зачет	правильность и полнота ответа	дан правильный, полный ответ на поставленный вопрос, показана	зачтено

		совокупность осознанных знаний по дисциплине, доказательно раскрыты основные положения вопросов; могут быть допущены недочеты, исправленные самостоятельно в процессе ответа; дан правильный, недостаточно полный ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи; могут быть допущены недочеты, исправленные с помощью преподавателя; дан недостаточно правильный и полный ответ; логика и последовательность изложения имеют нарушения; в ответе отсутствуют выводы.	
		ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу; присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения; дополнительные и уточняющие вопросы не приводят к коррекции ответа на вопрос.	не зачтено

## **7. Ресурсное обеспечение дисциплины**

### **7.1. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение**

Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Microsoft Windows 7 Professional – ПО-BE8-834 [Лицензионное]

Microsoft Office Standard 2010 – ПО-413-406 [Лицензионное]

7-Zip – ПО-F33-948 [Свободно распространяемое]

Adobe Acrobat Reader – ПО-F63-948 [Свободно распространяемое]

Google Chrome – ПО-F2C-926 [Свободно распространяемое]

МойОфис Образование – ПО-41В-124 [Свободно распространяемое - Отечественное]

### **7.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

Информационная справочная система — Сервер органов государственной власти Российской Федерации <http://россия.рф/> (свободный доступ); профессиональные базы данных — Портал открытых данных Российской Федерации <https://data.gov.ru/> (свободный доступ); федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru> (свободный доступ); система

официального опубликования правовых актов в электронном виде <http://publication.pravo.gov.ru/> (свободный доступ); федеральный портал «Совершенствование государственного управления» <https://ar.gov.ru> (свободный доступ); электронная библиотека университета <http://elib.igps.ru> (авторизованный доступ); электронно-библиотечная система «ЭБС IPR BOOKS» <http://www.iprbookshop.ru> (авторизованный доступ).

### **7.3. Литература**

#### **Основная литература:**

1. Маркетинг: учебное пособие / Ю. Ю. Сулова, Е. В. Щербенко, О. С. Веремеенко, О. Г. Алёшина. — Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2018. — 380 с. — ISBN 978-5-7638-3849-7. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/84227.html>
2. Кметь, Е. Б. Управление маркетингом [Электронный ресурс]: учебник / Е. Б. Кметь, А. Г. Ким. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2016. — 284 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/43373.html>

#### **Дополнительная литература:**

1. Дьякова, Т. М. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т. М. Дьякова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2014. — 162 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/21548.html>
2. Акулич, И. Л. Международный маркетинг [Электронный ресурс]: учебник / И. Л. Акулич. — Электрон. текстовые данные. — Минск: ТетраСистемс, Тетралит, 2014. — 512 с. — 978-985-7081-32-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/28128.html>

### **7.4. Материально-техническое обеспечение**

Для проведения и обеспечения занятий используются помещения, которые представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой бакалавриата, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: автоматизированное рабочее место преподавателя, маркерная доска, мультимедийный проектор, проекционный экран, посадочные места обучающихся.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде университета.

**Авторы:** доктор экономических наук, профессор Бардулин Е.Н., кандидат педагогических наук, доцент Гайдай П.И., доктор военных наук, профессор Бабенков В.И., Бирюлев М.Ю.