

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Горбунев Алексей Александрович

Должность: Заместитель начальника университета по учебной работе

Дата подписания: 19.07.2024 11:26:33

Уникальный программный ключ:

286e49ee1471d400cc1f45539d51ed7bbf0e9cc7

**ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский университет ГПС МЧС России»**

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

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

Санкт-Петербург

## 1. Цели и задачи дисциплины

### Цель освоения дисциплины:

- формирование у обучающихся способности осуществлять мониторинг информации о закупках для государственных и муниципальных нужд, планировать достижение параметров качества и результатов государственных и муниципальных услуг, оптимизацию деловых процессов в государственных и муниципальных органах;

### Перечень компетенций, формируемых в процессе изучения дисциплины

Компетенции	Содержание
ПК-2	Способен осуществлять мониторинг информации о закупках для государственных и муниципальных нужд, планировать достижение параметров качества и результатов государственных и муниципальных услуг, оптимизацию деловых процессов в государственных и муниципальных органах

### Задачи дисциплины:

- Формирование у обучающихся навыков осуществления мониторинга информации о закупках для государственных и муниципальных нужд, планирует достижение параметров качества и результатов государственных и муниципальных услуг;
- Формирование у обучающихся навыков оптимизации деловых процессов в государственных и муниципальных органах.

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

Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций
<b>Тип задачи профессиональной деятельности: проектный</b>	
Осуществляет мониторинг информации о закупках для государственных и муниципальных нужд, планирует достижение параметров качества и результатов государственных и муниципальных услуг ПК-2.1	Знает
	Методы анализа, оценки и управления деятельности организации в сфере закупок ПК-2.1.РО-1 Понятия, показатели и критерии рискоустойчивости учреждений МЧС России, государства и организаций, работающих в сфере закупок ПК-2.1.РО-2
	Умеет
	Принимать управленческие решения в условиях неопределенности и последствий риска и рисков комбинаций, требующих достижения параметров качества и результатов государственных и муниципальных услуг ПК-2.1.РО-3 Аллокация элементов в концептуальной модели управления качеством, учреждений

	МЧС России, государства и предприятий, работающих в интересах развития МЧС России ПК-2.1.РО-4
Оптимизирует деловые процессы в государственных и муниципальных органах ПК-2.2	Знает
	Методы управления качеством, особенности и последствия их применения ПК-2.2.РО-1
	Метод оценивания динамических характеристик исследований актуальной ситуации отрасли ПК-2.2.РО-2
	Умеет
	Выполнять предварительный отбор и обработку данных, предназначенных для оценки, анализа и управления учреждениями МЧС России в условиях повышения их волатильности ПК-2.2.РО-3 Выполнять работы по мониторингу и ликвидации (минимизации) рисков на всех этапах жизненного цикла деловых процессов в государственных и муниципальных органах ПК-2.2.РО-4 Планировать и идентифицировать проблемные ситуации посредством работы с системой документационного обеспечения выявления рисков и оценивания его динамических характеристик ПК-2.2.РО-5

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

Дисциплина относится к части формируемой участниками образовательных отношений основной профессиональной образовательной программы магистратуры по направлению подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное управление, направленность (профиль) Материально-техническое обеспечение.

### **4. Структура и содержание дисциплины**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы 144 часа.

#### 4.1. Распределение трудоемкости дисциплины по видам работ, по курсам и формам обучения

для заочной формы обучения

Вид работы	Трудоемкость			
	з.е.	час	по курсам	
			1	2
Общая трудоемкость дисциплины по учебному плану	<b>4</b>	<b>144</b>	<b>36</b>	<b>108</b>
Контактная работа, в том числе:		<b>14</b>	<b>2</b>	<b>12</b>
<b>Аудиторные занятия</b>		<b>14</b>	<b>2</b>	<b>12</b>
Лекции (Л)		6	2	4
Практические занятия (ПЗ)		8		8
<b>Самостоятельная работа (СР)</b>		<b>130</b>	<b>34</b>	<b>96</b>
<b>Зачет с оценкой</b>				+

#### 4.2 Тематический план, структурированный по темам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов работ заочная форма обучения

№	Наименование тем	Всего часов	Количество часов по видам занятий		Контроль	Самостоятельная работа
			Лекции	Практические занятия		
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
1 курс						
1	Тема 1. Сущность материально-технического обеспечения	36	2			34
2 курс						
2	Тема 2. Виды маркетинговых стратегий и их классификация	14	2	2		10
3	Тема 3. Внутренняя и внешняя среда маркетинга	14	2	2		10
4	Тема 4. Задачи и инструменты исследования рынка	14				14
5	Тема 5. Стратегический подход к сегментации рынка и позиционированию товаров	14				14
6	Тема 6. Маркетинговое планирование в государственном секторе	10				10
7	Тема 7. Ценовые стратегии маркетинга	14				14
8	Тема 8. Методы распространения товаров	14				14
9	Тема 9. Связи с общественностью в МТО	14		4		10
	<b>Зачет с оценкой</b>				+	
	<b>Итого по дисциплине</b>	<b>144</b>	<b>6</b>	<b>8</b>		<b>130</b>

#### **4.3. Содержание дисциплины для обучающихся: заочной формы обучения**

##### **Тема 1. Сущность материально-технического обеспечения.**

**Лекция.** Сущность материально-технического обеспечения.

Материально-техническое обеспечение - определение, организация процесса. Функции, формы, организация МТО, управление им, составление планов обеспечения. Теоретические аспекты материально-технического обеспечения. Назначение материально-технического обеспечения; три основных направления деятельности- планирование; управление и учет. Необходимость использования маркетинга при осуществлении материально-технического обеспечения организации. Стратегия снабжения и планирования закупок.

Анализ роли маркетинга в материально-техническом обеспечении.

**Самостоятельная работа.** Назначение материально-технического обеспечения.

##### **Рекомендуемая литература:**

основная [1,2]

дополнительная [1,2]

##### **Тема 2. Виды маркетинговых стратегий и их классификация**

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

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

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

**Практическое занятие.** Анализ рыночных возможностей в материально-техническом обеспечении.

**Самостоятельная работа.** Контроллинг в системе маркетинга.

##### **Рекомендуемая литература:**

основная [1, 2]

дополнительная [1, 2]

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

**Лекция.** Внутренняя и внешняя среда маркетинга.

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

**Практическое занятие.** 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. Система маркетинга и ее особенности в России.

Внутренняя и внешняя среда маркетинга. Разработка SWOT – анализа как способ выявления конкурентных преимуществ предприятия. Выявление слабых и сильных сторон предприятия, возможностей и угроз внешней среды и преодоление стратегического разрыва.

**Самостоятельная работа.** Система маркетинга и ее особенности в России.

**Рекомендуемая литература:**

основная [1,2]

дополнительная [1,2]

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

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.

**Самостоятельная работа.** Рыночное досье фирмы.

**Рекомендуемая литература:**

основная [1, 2]

дополнительная [2]

**Тема 5. Стратегический подход к сегментации рынка и позиционированию товаров**

Типы стратегического поведения предприятий на рынке. Базовые типы стратегий предприятий: стратегии роста, стабильности и сокращения. Характеристика и виды стратегий роста предприятия: стратегии концентрированного (интенсивного) роста, стратегии интегрированного роста, стратегии диверсифицированного роста. Типы диверсифицированного роста: связанная диверсификация (горизонтальная, вертикальная) и несвязанная диверсификация (конгломератная).

Стратегии стабильности предприятия: стратегия усиления позиции на рынке на основе лидерства в снижении издержек, стратегия дифференциации продукции, стратегия фокусирования на определенном сегменте рынка. Стратегии сокращения: ликвидация, стратегия «сбора урожая», «сокращения расходов»; стратегия «разворот», или «переориентация»; стратегия «отделение», или «отсечение лишнего». Маркетинговые стратегии в зависимости от занимаемой фирмой доли на рынке: лидер; претендент на

лидерство; последователи; окопавшиеся в рыночных нишах.

**Самостоятельная работа.** Маркетинговые стратегии развития. Стратегии сегментации. Стратегия лидера. Виды маркетинговых стратегий и их классификацию.

**Рекомендуемая литература:**

основная [1,2]

дополнительная [1,2]

## **Тема 6. Маркетинговое планирование в государственном секторе**

Маркетинговое планирование в государственном секторе. Общая схема маркетингового плана организации государственного сектора. Улучшение работы государственного сектора за счет использования возможностей удовлетворения потребностей граждан

Что хотят получить и что получают граждане от государственных агентств? Какие инструменты, используемые в частном секторе, могут с успехом использоваться в государственном секторе?

Какую роль может играть маркетинг в улучшении результатов работы государственных агентств

**Самостоятельная работа.** Улучшение работы государственного сектора за счет использования возможностей удовлетворения потребностей граждан

Маркетинговое планирование в государственном секторе.

**Рекомендуемая литература.**

основная [1, 2]

дополнительная [2]

## **Тема 7. Ценовые стратегии маркетинга.**

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 ценовой линии.

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

Ценовая политика. Учет условий поставки и платежа. Скидки и их виды.

**Самостоятельная работа.** Установление цен на товары. Стратегии ценообразования.

**Рекомендуемая литература:**

основная [1, 2]

дополнительная [2]

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

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.

Схемы товародвижения. Прямая поставка, промежуточный склад, сборочное предприятие в центре сбытовой территории. Размещение предприятия розничной торговли.

Разработка планов сбыта: долгосрочный, среднесрочный и годовой план сбыта. Выбор канала сбыта продукции. Стратегический подход к развитию собственной торговой сети предприятия.

**Самостоятельная работа.** Особенности продвижения товаров и политика распределения. Задачи системы распределения: стратегические и тактические. Планирование сбыта продукции. Характеристика системы интегрированных каналов распределения товаров: обычный канал распределения, вертикальная маркетинговая система (ВМС), горизонтальная маркетинговая система. Виды вертикальных маркетинговых систем. Разработка планов сбыта: долгосрочный, среднесрочный и годовой план сбыта. Выбор канала сбыта продукции. Стратегический подход к развитию собственной торговой сети предприятия.

**Рекомендуемая литература:**

основная [1, 2]

дополнительная [1,2]

**Тема 9. Связи с общественностью в МТО.**

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

**Практическое занятие.** 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.

Личное рекламирование. Подготовка торговых агентов. Организационная структура торгового аппарата предприятия.

**Самостоятельная работа.** Коммуникации в маркетинге. Формирование имиджа фирмы.

**Рекомендуемая литература:**

основная [1]

дополнительная [1, 2]

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

При реализации программы дисциплины используется лекционное и практическое 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 с оценкой.

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

#### **6.1.1. Текущего контроля**

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

1. Стратегии ориентации отдела маркетинга (географическая,

функциональная, товарная, сегментная).

2. Виды и объекты маркетинга.
3. Внутренняя и внешняя среда маркетинга

**Типовые темы для докладов:**

1. Разработка SWOT – анализа как способ выявления конкурентных преимуществ предприятия
2. Стратегия снабжения и планирования закупок.
3. Гетерогенность рынков.

**Типовые задания для тестирования:**

1. Организация службы маркетинга по географическому признаку предполагает работу компании на уровне:

- a) региона
- b) ниши
- c) сегмента
- d) индивида
- e) нет верного ответа.

2. Номенклатура товаров представляет собой (выбрать наиболее верный ответ)

- a) Совокупность товарных групп
- b) Совокупность аналогичных товаров
- c) Совокупность разных товаров
- d) Совокупность одинаковых товаров одного продавца
- e) Совокупность товаров и их заменителей

3. Наиболее высокая степень риска характерна для:

- a) Закупок для решения новых задач.
- b) Повторных закупок без изменений.
- c) Повторных закупок с изменениями.
- d) Бартерных сделок.
- e) Нет верного ответа.

**6.1.2. Промежуточной аттестации**

**Примерный перечень вопросов, выносимых на зачет с оценкой**

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. Принципы проведения анализа конкуренции с использованием модели М.Портера
59. Методы анализа внутренней среды
60. Методы и анализа внешней среды

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

Система оценивания включает:

Форма контроля	Показатели оценивания	Критерии выставления оценок	Шкала оценивания
зачет с оценкой	правильность и полнота ответа	дан правильный, полный ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, доказательно раскрыты основные положения вопросов; могут быть допущены недочеты, исправленные самостоятельно в процессе ответа.	отлично
		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.	хорошо
		дан недостаточно правильный и полный ответ; логика и последовательность изложения имеют нарушения; в ответе отсутствуют выводы.	удовлетворительно

		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.	неудовлетворительно
--	--	---	---------------------

## **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-ВЕ8-834 [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-F2С-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. Комлев, Е. Б. Маркетинговые стратегии и маркетинговый анализ в управлении проектами: учебное пособие / Е. Б. Комлев. — М.: Московский гуманитарный университет, 2016. — 199 с. — ISBN 978-5-906822-45-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/74706.html>

2. Соколова, Н. Г. Основы маркетинговых исследований. Практикум: учебное пособие / Н. Г. Соколова, О. В. Титова, Т. В. Груздева. — Ижевск: Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова, 2017. — 404 с. — ISBN 978-5-7526-0764-6. — Текст:

электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/73869.html>

#### **Дополнительная литература:**

1. Кметь Е.Б. Управление маркетингом: учебник / Е.Б. Кметь, А.Г. Ким. — Саратов: Вузовское образование, 2016. — 284 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/43373.html>

2. Брезгина, К. В. Маркетинговые исследования: учебное пособие / К. В. Брезгина, Е. А. Антинескул, А. А. Ясырева. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 141 с. — ISBN 978-5-4486-0770-7. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/83809.html>

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

Для проведения и обеспечения занятий используются помещения, которые представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой магистратуры, 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 экономических наук Григорьян А.Н.