

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ И.Т. ТРУБИЛИНА»**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

УТВЕРЖДАЮ
Декан экономического
факультета
профессор К. Э. Тюпаков
23 марта 2020 г.



Рабочая программа дисциплины

Международный маркетинг

(Адаптированная рабочая программа для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов, обучающихся по адаптированным основным профессиональным образовательным программам высшего образования)

Направление подготовки
38.04.01 Экономика

Направленность
Экономика фирмы и отраслевых рынков

Уровень высшего образования
Магистратура

Форма обучения
Очная и заочная

Краснодар
2020

Рабочая программа дисциплины «Международный маркетинг» разработана на основе ФГОС ВО 38.04.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ 30 марта 2015 г. № 321.

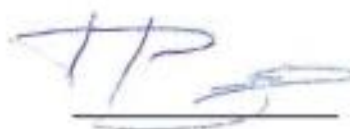
Автор:
канд. экон. наук, доцент



И. Г. Иванова

Рабочая программа обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры управления и маркетинга от 16.03.2020 г., протокол №14.

Заведующий кафедрой,
д-р экон. наук, профессор



А.В. Толмачев

Рабочая программа одобрена на заседании методической комиссии экономического факультета, протокол от 23.03.2020 г., протокол № 17.

Председатель
методической комиссии,
д-р экон. наук, профессор



А.В. Толмачев

Руководитель
основной профессиональной
образовательной программы,
д-р экон. наук, профессор



В.И. Гайдук

1 Цель и задачи освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Международный маркетинг» является формирование комплекса знаний об организационных, научных и методических основах разработки управленческих решений в области международной деятельности коммерческой организации на международных рынках товаров и услуг.

Задачи дисциплины

- раскрыть сущность и содержание международного маркетинга, его принципов и функций;
- ознакомить обучающихся с целями, объектами, методами и моделями организации маркетинговых исследований на международных рынках;
- изложить формы и методы движения и реализации товара, формирования спроса, систему стимулирования продаж, функциональную деятельность маркетинговых служб.

2 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

ОПК-3 – способность принимать организационно-управленческие решения;

ПК-7 – способность разрабатывать стратегии поведения экономических агентов на различных рынках.

3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

«Международный маркетинг» является дисциплиной вариативной части ОПОП ВО подготовки обучающихся по направлению 38.04.01 Экономика, направленность «Экономика фирмы и отраслевых рынков».

4 Объем дисциплины (180 часов, 5 зачетных единиц)

Виды учебной работы	Объем, часов	
	Очная	Заочная
Контактная работа	37	17
в том числе:		
аудиторная по видам учебных занятий	34	14
— лекции	10	6
— практические	20	6
— лабораторные	4	2

Виды учебной работы	Объем, часов	
	Очная	Заочная
внеаудиторная	3	3
— зачет		
— экзамен	3	3
— защита курсовых работ (проектов)	-	
Самостоятельная работа в том числе:	143	163
— курсовая работа (проект)	-	-
— прочие виды самостоятельной работы	143	163
Итого по дисциплине	180	180

5 Содержание дисциплины

По итогам изучаемой дисциплины обучающиеся сдают экзамен.

Дисциплина изучается по очной форме обучения на 2 курсе, в 3 семестре; по заочной форме обучения – на 2 курсе, в 4 семестре.

Содержание и структура дисциплины по очной форме обучения

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические занятия (лабораторные занятия)	Самостоятельная работа
1	Сущность международного маркетинга. 1. Понятие, сущность и особенности международного маркетинга. 2. Экономическое содержание международного маркетинга. 3. Технологии международного маркетинга. 4. Экспортный и международный маркетинг: общее и различия в концептуальных подходах	ОПК-3 ПК-7	3	2	4	25

2	<p>Управленческие решения в сфере международного маркетинга</p> <p>1. Изучение среды международного маркетинга, решение о целесообразности выхода на внешний рынок, решение о выборе конкретного рынка.</p> <p>2. Методы принятия организационно- управленческих решений выхода на рынок, решение о структуре комплекса маркетинга, решение о структуре службы маркетинга.</p>	ОПК-3 ПК-7	3	2	4	25
3	<p>Маркетинговые исследования международных рынков.</p> <p>1. Маркетинговые исследования: сущность, функции, принципы, задачи, цели, объекты, основные направления, методы, результаты.</p> <p>2. Система методов исследований в маркетинге..</p> <p>3. Понятие сегментирования международного рынка.</p>	ОПК-3 ПК-7	3	2	4	23
4	<p>Ценообразование в международном маркетинге.</p> <p>1. Формирование цены и ценовой политики.</p> <p>2. Ценовая и неценовая конкуренция на международных рынках.</p> <p>3. Виды и особенности образования международных цен.</p>	ОПК-3 ПК-7	3	2	4	23
5	<p>Конкурентоспособность фирмы и ее продукции на зарубежном рынке.</p> <p>1. Характеристика конкурентности товара.. Конкурентоспособность компании</p> <p>2. Подходы и методы оценки конкурентоспособности. Матричный метод.</p> <p>3. Классификация фирм по типам стратегии конкурентной борьбы.</p>	ОПК-3 ПК-7	3	2	4	23

6	Разработка маркетинговых стратегий международного рынка 1. Характеристика видов маркетинговых стратегий. 2. Маркетинговые стратегии, зависящие от состояния спроса. 3. Разработка стратегии поведения экономических агентов на различных рынках	ОПК-3 ПК-7	3		4	24
Итого				10	24	143

Содержание и структура дисциплины по заочной форме обучения

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические занятия (лабораторные занятия)	Самостоятельная работа
1	Сущность международного маркетинга. 1. Понятие, сущность и особенности международного маркетинга. 2. Экономическое содержание международного маркетинга. 3. Технологии международного маркетинга. 4. Экспортный и международный маркетинг: общее и различия в концептуальных подходах	ОПК-3 ПК-7	4	2	2	25
2	Управленческие решения в сфере международного маркетинга 1. Изучение среды международного маркетинга, решение о целесообразности выхода на внешний рынок, решение о выборе конкретного рынка, 2. Методы принятия организационно- управленческих решений выхода на рынок, решение о структуре комплекса маркетинга, решение о структуре службы маркетинга.	ОПК-3 ПК-7	3	2	2	25

3	<p>Маркетинговые исследования международных рынков.</p> <p>1. Маркетинговые исследования: сущность, функции, принципы, задачи, цели, объекты, основные направления, методы, результаты.</p> <p>2. Система методов исследований в маркетинге..</p> <p>3. Понятие сегментирования международного рынка.</p>	ОПК-3 ПК-7	3	2	2	20
4	<p>Ценообразование в международном маркетинге.</p> <p>1, Формирование цены и ценовой политики.</p> <p>2. Ценовая и неценовая конкуренция на международных рынках.</p> <p>3. Виды и особенности образования международных цен.</p>	ОПК-3 ПК-7	3		2	20
5	<p>Конкурентоспособность фирмы и ее продукции на зарубежном рынке.</p> <p>1. Характеристика конкурентоспособности товара. Конкурентоспособность компании</p> <p>2. Подходы и методы оценки конкурентоспособности. Матричный метод.</p> <p>3. Классификация фирм по типам стратегии конкурентной борьбы.</p>	ОПК-3 ПК-7	3			20
6	<p>Разработка маркетинговых стратегий международного рынка</p> <p>1. Характеристика видов маркетинговых стратегий.</p> <p>2. Маркетинговые стратегии, зависящие от состояния спроса.</p> <p>3. Разработка стратегии поведения экономических агентов на различных рынках</p>	ОПК-3 ПК-7	3	2		63
	Итого 180 час.			6	8	163

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

Методические указания (для самостоятельной работы)

1. Костылева, С. Ю. Экономический маркетинг : учебно-методическое пособие для студентов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Менеджмент» / С. Ю. Костылева. — Саратов : Вузовское образование, 2015. — 187 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL:

<http://www.iprbookshop.ru/34306.html>

2. Международный маркетинг: метод. указания / сост. И. Г. Иванова. — Краснодар : КубГАУ, 2020. — 31 с.

https://edu.kubsau.ru/file.php/123/MU_Mezhdunarodnyi_marketing_2020_1_560798_v1_.PDF

7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП ВО

Номер семестра*	Этапы формирования и проверки уровня сформированности компетенций по дисциплинам, практикам в процессе освоения ОПОП ВО
ОПК-3 – способность принимать организационно-управленческие решения	
1	Микроэкономика (продвинутый уровень)
1	Корпоративный менеджмент
2	Налоговый менеджмент
2	Инновационный менеджмент в агропромышленном комплексе
2	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (в том числе технологическая практика, педагогическая практика)
3	Стратегический маркетинг
3	<i>Международный маркетинг</i>
3	Антикризисное управление
4	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (в том числе технологическая практика, педагогическая практика)
4	Государственная итоговая аттестация: защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к защите и процедуру защиты
ПК-7 – способность разрабатывать стратегии поведения экономических агентов на различных рынках	
1	Микроэкономика (продвинутый уровень)
2	Макроэкономика (продвинутый уровень)
2	Теория отраслевых рынков
2	Производственная стратегия предприятия АПК
3	Бизнес-планирование
3	Стратегический маркетинг
3	<i>Международный маркетинг</i>
3	Инвестиционный менеджмент
3	Управление проектами
4	Производственная практика: преддипломная практика
4	Государственная итоговая аттестация: защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к защите и процедуру защиты

* номер семестра соответствует этапу формирования компетенции

7.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкалы оценивания

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный, пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
ОПК-3 – способность принимать организационно-управленческие решения					
Знать: - особенности организационно-управленческих решений в профессиональной сфере; - общий процесс и технологии, принципы и методы принятия организационно-управленческих решений в профессиональной сфере	Фрагментарные представления об особенностях организационно-управленческих решений в профессиональной сфере, общих процессах и технологиях, принципах и методах принятия организационно-управленческих решений в профессиональной сфере	Общие представления об особенностях организационно-управленческих решений в профессиональной сфере, общих процессах и технологиях, принципах и методах принятия организационно-управленческих решений в профессиональной сфере	Сформированные представления об особенностях организационно-управленческих решений в профессиональной сфере, общих процессах и технологиях, принципах и методах принятия организационно-управленческих решений в профессиональной сфере	Сформированные системные представления об особенностях организационно-управленческих решений в профессиональной сфере, общих процессах и технологиях, принципах и методах принятия организационно-управленческих решений в профессиональной сфере	Кейс-задание, контрольная работа, реферат, доклад, тест, вопросы и задания для проведения экзамена
Уметь: - использовать законодательные, нормативные и методические документы в процессе принятия организационно-управленческих решений; - обосновывать выбор принимаемых организационно-управленческих решений	Фрагментарные умения, содержащие грубые ошибки, использовать законодательные, нормативные и методические документы в процессе принятия организационно-управленческих решений, обосновывать выбор принимаемых организационно-управленческих решений	Фрагментарные умения использовать законодательные, нормативные и методические документы в процессе принятия организационно-управленческих решений, обосновывать выбор принимаемых организационно-управленческих решений	Сформированные умения, содержащие незначительные погрешности, использовать законодательные, нормативные и методические документы в процессе принятия организационно-управленческих решений, обосновывать выбор принимаемых организационно-управленческих решений	Сформированные умения использовать законодательные, нормативные и методические документы в процессе принятия организационно-управленческих решений, обосновывать выбор принимаемых организационно-управленческих решений	
Владеть: - методами обеспечения надежности информации для принятия решений	Отсутствие навыков владения методами обеспечения надежности информации для принятия решений	Фрагментарные навыки владения методами обеспечения надежности информации для принятия решений	Сформированные навыки, содержащие незначительные погрешности, владения методами обеспечения надежности информации для принятия решений	Сформированные навыки владения методами обеспечения надежности информации для принятия решений	
ПК-7 способность разрабатывать стратегии поведения экономических агентов на различных рынках					
Знать: – принципы	Фрагментарные представления о	Общие представления о принципах	Сформированные представления о	Сформированные системные представления о	Кейс-задание,

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный, пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
разработки стратегии поведения экономических агентов на различных рынках; – типологию экономических агентов и основные характеристики их поведения, структуру и виды рынков, систему закономерностей микроэкономических процессов	принципах разработки стратегии поведения экономических агентов на различных рынках; типологии экономических агентов и основных характеристиках их поведения, структуре и видах рынков, системе закономерностей микроэкономических процессов	пах разработки стратегии поведения экономических агентов на различных рынках; типологии экономических агентов и основных характеристиках их поведения, структуре и видах рынков, системе закономерностей микроэкономических процессов	ния о принципах разработки стратегии поведения экономических агентов на различных рынках; типологии экономических агентов и основных характеристиках их поведения, структуре и видах рынков, системе закономерностей микроэкономических процессов	представления о принципах разработки стратегии поведения экономических агентов на различных рынках; типологии экономических агентов и основных характеристиках их поведения, структуре и видах рынков, системе закономерностей микроэкономических процессов	контрольная работа, реферат, доклад, тест, вопросы и задания для проведения экзамена
Уметь: – на основе критериев социально-экономической эффективности функционирования рыночных структур разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор; – выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных экономических ситуаций и предлагать способы решения микроэкономических проблем, оценивать ожидаемые результаты; – анализировать конкурентную среду и составлять прогноз поведения	Фрагментарные умения, содержащие грубые ошибки, на основе критериев социально-экономической эффективности функционирования рыночных структур разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор; выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных экономических ситуаций и предлагать способы решения микроэкономических проблем, оценивать ожидаемые результаты; анализировать конкурентную среду и составлять прогноз поведения организации в зависимости от	Фрагментарные умения на основе критериев социально-экономической эффективности функционирования рыночных структур разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор; выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных экономических ситуаций и предлагать способы решения микроэкономических проблем, оценивать ожидаемые результаты; анализировать конкурентную среду и составлять прогноз поведения организации в зависимости от струк-	Сформированные умения, содержащие незначительные погрешности, на основе критериев социально-экономической эффективности функционирования рыночных структур разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор; выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных экономических ситуаций и предлагать способы решения микроэкономических проблем, оценивать ожидаемые результаты; анализировать конкурентную среду и составлять прогноз по-	Сформированные умения на основе критериев социально-экономической эффективности функционирования рыночных структур разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор; выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных экономических ситуаций и предлагать способы решения микроэкономических проблем, оценивать ожидаемые результаты; анализировать конкурентную среду и составлять прогноз по-	

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный, пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
организации в зависимости от структуры рынка	структуры рынка	туры рынка	ведения организации в зависимости от структуры рынка	туры рынка	
Владеть: – навыками разработки стратегии поведения экономических агентов на различных рынках; – базовыми методами анализа и прогноза микроэкономических явлений и процессов; – базовыми навыками анализа экономической информации, используемой в оценке конкурентной среды отрасли; – навыками подготовки и принятия управленческих решений о поведении фирмы в рыночных условиях	Отсутствие навыков разработки стратегии поведения экономических агентов на различных рынках; владения базовыми методами анализа и прогноза микроэкономических явлений и процессов; базовыми навыками анализа экономической информации, используемой в оценке конкурентной среды отрасли; подготовки и принятия управленческих решений о поведении фирмы в рыночных условиях	Фрагментарные навыки разработки стратегии поведения экономических агентов на различных рынках; владения базовыми методами анализа и прогноза микроэкономических явлений и процессов; базовыми навыками анализа экономической информации, используемой в оценке конкурентной среды отрасли; подготовки и принятия управленческих решений о поведении фирмы в рыночных условиях	Сформированные навыки, содержащие незначительные погрешности, разработки стратегии поведения экономических агентов на различных рынках; владения базовыми методами анализа и прогноза микроэкономических явлений и процессов; базовыми навыками анализа экономической информации, используемой в оценке конкурентной среды отрасли; подготовки и принятия управленческих решений о поведении фирмы в рыночных условиях	Сформированные навыки разработки стратегии поведения экономических агентов на различных рынках; владения базовыми методами анализа и прогноза микроэкономических явлений и процессов; базовыми навыками анализа экономической информации, используемой в оценке конкурентной среды отрасли; подготовки и принятия управленческих решений о поведении фирмы в рыночных условиях	

7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП ВО

Кейс-задание (приведены примеры)

Кейс-задание 1. «Управление ассортиментом»

Разработанная Бостонской консультационной группой, матрица БКГ используется как инструмент анализа стратегических хозяйственных единиц, хо-

зяйственного и продуктового портфелей организации. Для оценки конкурентоспособности отдельных видов бизнеса используются два критерия: темп роста отраслевого рынка и относительная доля рынка.

Темпы роста спроса рассчитываются по данным продаж того или иного товара на том или ином сегменте рынка. Темп роста рынка определяется как средневзвешенное значение темпов роста различных сегментов рынка, в которых действует предприятие, или принимается равным темпу роста валового национального продукта. Темпы роста отрасли 10% и более рассматриваются как высокие.

Относительная доля рынка определяется делением доли рынка рассматриваемого бизнеса на долю рынка крупнейшего конкурента. Значение доли рынка, равное 1, отделяет продукты – рыночные лидеры – от последователей. Для оси «доля рынка» линия раздела проходит через «1». Если отношение доли предприятия к доле конкурентов ниже 1, то она низкая. Если больше 1, то доля предприятия высокая.

Двумерная матрица БКГ «рост/доля» используется в основном для оценки выбора стратегических зон развития предприятия и оценки потребностей в инвестициях, испытываемых отдельными хозяйственными направлениями (продукты, рынки, подразделения). В том случае, когда обе гипотезы выполняются, можно выделить четыре группы рынков товара, соответствующие различным приоритетным стратегическим целям и финансовым потребностям см. таблицу.

Содержание	Характеристика	Стратегия
Звезда – быстро развивающиеся направления деятельности, товары, имеющие большую долю рынка. Стратеги	приносят значительные прибыли; требуют мощного инвестирования для поддержания своего быстрого роста; со временем рост замедляется, они превращаются в дойных коров.	Сохранение лидерства Уберегать и укреплять
Дойные коровы – направления деятельности или товары с низкими темпами роста и большой долей рынка. Занимают лидирующее положение в относительно зрелой области, прибыли даёт больше, чем необходимо для поддержания её доли на рынке.	требуется меньше инвестиций; приносят высокий доход, который компания использует для оплаты своих счетов и для поддержки других направлений своей деятельности, требующих инвестирования.	Стратегия получение максимальной прибыли. Необходимо жёсткий контроль капиталовложений и передача избытка денежной выручки под контроль высшего руководства предприятия
Трудный ребенок –	для поддержания или увеличения	Стратегия –

товары, имеющие не- большую долю на быстро- растущих рынках	доли на рынке нужны значитель- ные средства, на которое предприя- тие может пойти, если видит, что сможет в перспективе успешно кон- курировать на этом рынке	инвестирование и избира- тельное развитие. «Трудные дети» требуют специального изучения, чтобы установить не смо- гут ли они при дополни- тельных капиталовложени- ях превратиться в «звезды»
Собака – направления дея- тельности или товары с низки темпами роста и не- большой долей рынка.	приносят достаточный доход для поддержания самих себя, но не обещают стать более серьезными источниками дохода ограниченный объем сбыта в зрелой или сужаю- щейся отрасли, продукции на ста- дии спада, когда выход видится ли- бо в уходе с рынка, либо в переходе его на узко специализированный сегмент.	Стратегия – уход с рынка или малая активность. По возможности избавляться от «собак», если нет веских причин, чтобы их сохра- нить

В идеале сбалансированный номенклатурный портфель предприятия должен включать 2–3 товара – «Коровы», 1–2 – «Звезды», несколько

«Трудных детей» в качестве задела на будущее и, возможно, небольшое число товаров – «собак». Избыток стареющих товаров ("собак") указывает на опасность спада, даже если текущие результаты деятельности предприятия относительно хорошие. Избыток новых товаров может привести к финансовым затруднениям.

Способ построения матрицы БКГ

Горизонтальная ось соответствует относительной доле рынка, координатное пространство от 0 до 1 в середине с шагом 0,1 и далее от 1 до 10 с шагом 1. Оценка доли на рынке является результатом анализа продаж всех участников отрасли. Относительная доля рынка рассчитывается как отношение собственных продаж к продажам сильнейшего конкурента или трех сильнейших конкурентов, в зависимости от степени концентрации на конкретном рынке. 1 означает, что собственные продажи равны продажам сильнейшего конкурента.

Вертикальная ось соответствует темпам роста рынка. Координатное пространство определяется темпами роста всех продуктов компании от максимального до минимального. Минимальное значение может быть отрицательное, если темп роста отрицательный. По каждому продукту устанавливается пересечение вертикальной и горизонтальной оси и рисуется круг, площадь которого соответствует доле продукта в объемах продаж компании.

Практическое задание

В качестве примера рассмотрим представление с помощью матрицы БКГ стратегических позиций компании «Чай для Вас» в ряде бизнес областей

на рынке чая. Изучение бизнеса организации показало, что она фактически конкурирует в 10 областях рынка чая.

Характеристика бизнес областей компании «Чай для Вас» на рынке чая

Бизнес-область компании «Чай для Вас»	Объем продаж / доля в продаже	Годовые темпы прироста рынка	Крупнейшие конкуренты компании в данной бизнес области	Объем продаж у крупнейших конкурентов	Относительная доля компании «Чай для Вас» на рынке соотв. сегмента
Сортовой чай. США	\$200т/	5%	UnitedFoods	\$150т	
Сортовой чай. Канада	\$23.7т/	1%	CanadianTea	\$25т	
Сортовой чай. Европа	\$45т/	3%	UnitedFoods	\$200т	
Сортовой чай. Третьи страны	\$46.5т/	5%	UnitedFoods	\$15т	
Чай марки "Биг Бой"	\$355т/	12%	Cheapco	\$490т	
Чай марки "СмолФрай"	\$36т/	12%	George'sContracts	\$45т	
Травяной чай. США	\$55.5т/	17%	HerbalHealth	\$20т	
Травяной чай. Экспорт	\$11т/	17,5%	AuntieDot's	\$20т	
Фруктовый чай. США	\$23.2т/	18%	Fruit-TeaFun	\$8.5т	
Фруктовый чай. Экспорт	\$4.7т/	18,5%	AuntieDot's	\$10т	

Вопросы и задания к кейсу

1. Проведите расчет относительной доли компании « Чай для вас» на основе приведенных данных.
2. Проведите расчет среднего объема продаж чая на одну марку . Внесите в таблицу долю продукта данной марки, (колонка2)
3. Используйте полученные данные для построения матрицы БКГ для компании «Чай для вас».
4. Дайте оценку продуктовой стратегии компании.
5. Разработайте предложения по стратегическому планированию товарной политики.
6. Составьте предположения о возможных ответных действиях конкурентов.

Кейс-задание 2. «Стимулирование сбыта»

Расчет экономической эффективности распродажи по сниженным ценам

На протяжении всего декабря 2012 года ЦУМом были организованы распродажи различных товаров со скидками как в денежном (от 10% до 80% в зависимости от вида товара), так и в натуральном выражении. В основном это

коснулось товаров массового спроса, но не только. Акция имела надлежащего уровня рекламную поддержку на радио, телевидении, в метро, в журналах. Цели проведения рассматриваемой акции по продвижению товаров:

1. Распространить в Москве информацию о том, что в декабре ТД ЦУМ проводит распродажу товаров по сниженным ценам;
2. Увеличить количество посетителей магазина;
3. Увеличить объемы продаж товаров, на которые введены скидки;
4. Увеличить объемы продаж товаров, на которые не введены скидки, благодаря тому, что увеличится количество посетителей универсама и они будут покупать не только товары, на которые существуют скидки, но и другие, на которые нет скидок;

Для того чтобы проводимая акция по продвижению обеспечила выполнение поставленных целей, необходимо было провести рекламную кампанию по оповещению покупателей о распродаже товаров по сниженным ценам в ЦУМе.

Были выбраны следующие рекламные средства.

Реклама на Радио Европа плюс. Стоимость рекламы: 12000 руб. / мин. Длительность рекламного сообщения о проведении распродажи в ЦУМе = 30 сек., эти сообщения транслировались 8 раз в день на протяжении всего месяца.

Реклама на Авто-радио. Стоимость рекламы: 15000 руб. / мин. Длительность рекламного сообщения о проведении распродажи в ЦУМе = 30 сек., эти сообщения транслировались 4 раза в день на протяжении всего месяца.

Реклама на телеканале ТВ-6 Москва. Стоимость рекламы: 180000 руб. / мин. Длительность рекламного сообщения о проведении распродажи в ЦУМе = 20 сек., эти сообщения транслировались 1 раз в день на протяжении всего месяца.

Реклама в виде липкой аппликации в вагонах метро. Реклама в метро применялась из-за того, что в метро ездит очень большая часть москвичей и гостей столицы. Стоимость рекламы: 900 рублей в месяц за одно рекламное место, были куплены 2 комплекта по 200 рекламных мест в каждом.

Реклама в виде щитов на эскалаторных сводах метро. Размещение 2-х рекламных щитов сроком на 1 месяц стоит 10500 рублей. На 20-ти станциях метро (в центре Москвы) были позиционированы 2 щита.

Реклама в журнале Большой Город. Этот еженедельник освещает московские дела и проблемы, поэтому и был выбран. Стоимость одного крупного объявления – 30000 руб., сообщения размещались каждую неделю декабря. Изготовление и расклейка рекламных объявлений о распродаже в самом ЦУМе и установка рекламных щитов около магазина – 200000 руб.

Оплата Агентству рекламных технологий за создание рекламных роликов, слоганов, консультации – 500000 руб.

Вследствие проведения магазином распродажи и информирующей о ней рекламной акции товарооборот ЦУМа в декабре 2008 года составил 163904000 руб., тогда как в ноябре 2008 он был равен 99701000 руб.

Средняя торговая надбавка уменьшилась с 17% (такой она была в ноябре) до 12%.

Вопросы и задания

1. Посчитайте общую сумму затрат на рекламную кампанию распродажи ЦУМа
2. Посчитайте дополнительный товарооборот в результате акции по продвижению
3. Оцените эффективность проведенной ЦУМом в декабре 2008 года распродажи товаров по сниженным ценам.
4. Посчитайте полученный дополнительно валовой доход (по формуле $ВД = Тд * Нд / 100\%$, где Тд – дополнительный товарооборот в результате акции, Нд – торговая надбавка за единицу товара (в % к цене реализации).
5. Посчитайте экономический эффект этой акции по формуле $Э = ВД - З$, где Э – экономический эффект, ВД – полученный дополнительно валовой доход, З – затраты на акцию.

Кейс-задание 3. «Маркетинговые коммуникации»

Поиск оригинальных идей и разработка эффективного текста

Компания занимается производством и реализацией мебели для ванных комнат. По решению руководства реклама будет размещена в газетах и журналах. Характеризуя продукцию, можно выделить следующие моменты.

Типы производимой мебели: комплекты и отдельные предметы для ванных комнат

Дизайн: Модели созданы ведущими промышленными дизайнерами. Представлены модели начиная от классики и заканчивая стилем минимализм.

Производство и качество:

Вся мебель для ванной комнаты произведена из высококачественных материалов в соответствии с требованиями, которые предъявляются к такой мебели. Вся мебель для ванных комнат изготовлена из импортных материалов на высококачественном оборудовании и соответствует требованиям качества. Перед отгрузкой каждое изделие самым тщательным образом проверяется.

Гарантии: За исключением случаев естественного износа, случайного повреждения или преднамеренно неправильного использования каждое изделие имеет гарантию пятилетнего срока службы. Для поддержания репутации производителя изделий исключительного качества фирма всегда в полной мере выполняет свои гарантийные обязательства.

Вопросы и задания

1. Сформулируйте основополагающие заявления для рекламного сообщения компании, позволяющие позиционировать товар.
2. Определите наиболее подходящий слоган для рекламного сообщения.
3. Напишите текст рекламного сообщения (20-25 строк).

Задания для контрольной работы (приведены примеры)

1. Современная модель международного маркетинга
2. Основные стратегии в международном маркетинге

3. Транснациональные корпорации как субъект международного маркетинга
4. Основные факторы внешней макросреды международного маркетинга
5. Основные факторы внешней микросреды международного маркетинга
6. Традиционный маркетинг
7. Многонациональный маркетинг.
8. Глобальный маркетинг.
9. Каскадный маркетинг
10. Система методов исследований в маркетинге
11. Обследование международных рынков
12. Основные направления международных маркетинговых исследований
13. Сегментирование международного рынка
14. Методы исследования информации о фирмах — участниках международного рынка
15. Особенности международной сегментации
16. Причины изменчивости цен на международных рынках
17. Основные факторы, формирующие уровень экспортных цен
18. Ценовая политика и международный жизненный цикл товара
19. Договорные условия при покупке франчайзинга
20. Особенности франчайзинга как формы партнерства с зарубежными фирмами
21. Принципы налогообложения иностранных инвесторов и способы стимулирования привлечения иностранных инвестиций в России
22. Формы выхода российских предпринимателей на международный рынок
23. Сущность, виды, формы зарубежных инвестиций и их роль в освоении международного рынка
24. Формы финансирования инвестиционных проектов
25. Сущность и необходимость использования факторинга при освоении

Темы рефератов (приведены примеры)

1. Международный маркетинг и его особенности.
2. Перспективы развития международного маркетинга.
3. Концепция глобального маркетинга.
4. Концепция мультинационального маркетинга.
5. Международный маркетинг и ТНК.
6. Международный маркетинг услуг.
7. Особенности маркетинговой деятельности фирмы на рынке (иностранная фирма и рынок или отечественная фирма и иностранный рынок по выбору).
8. Особенности международной маркетинговой среды.
9. Особенности маркетинговой среды (зарубежная страна по выбору).
10. Правовая маркетинговая среда (зарубежная страна по выбору).
11. Особенности зарубежных сырьевых рынков.
12. Культурная маркетинговая среда (зарубежная страна по выбору).
13. Кросскультурный анализ в международном маркетинге.
14. Сегментация рынка (товар и страна по выбору).

15. Стратегии проникновения за зарубежный рынок (рынок по выбору).
16. Особенности изучения фирм на зарубежных рынках.
17. Источники информации по зарубежным рынкам.
18. Источники информации по иностранным фирмам.
19. Международный жизненный цикл товара и его особенности.
20. Синхронная модель формирования жизненного цикла товара на зарубежных рынках.
21. Последовательная модель формирования жизненного цикла товара на зарубежных рынках.
22. Авангардная модель формирования жизненного цикла товара на зарубежных рынках.
23. Товарные стратегии в международном маркетинге: адаптация и стандартизация.
24. Международная стандартизация и сертификация товара (товар по выбору).
25. Упаковка в международном маркетинге.
26. Разработка нового товара для зарубежного рынка (товар и рынок по выбору).
27. Особенности ценовой стратегии _____ фирмы на мировом рынке или зарубежном рынке (страна и товар по выбору).
28. Трансфертные цены в практике ТНК.
29. Особенности определения цены во внешнеторговом контракте.
30. Особенности сбытовой политики фирмы на мировом рынке или на зарубежном рынке (страна и товар по выбору).

Темы докладов (приведены примеры)

1. Стратегии выбора целевых рынков в международном маркетинге.
2. Мировой рынок _____ (товар и страна по выбору).
3. Обзор мирового рынка _____ (товар по выбору).
4. Прогноз мирового рынка _____ (товар по выбору).
5. Обзор и прогноз зарубежных региональных рынков _____ (страна и товар по выбору).
6. Глобальная конкуренция и глобальный маркетинг.
7. Стандартизация и адаптация как представительные стратегии международного маркетинга.
8. Технология международных маркетинговых исследований.
9. Информационные сети маркетинговой работы ТНК.
10. SWOT анализ в международных маркетинговых исследованиях.
11. Совместные предприятия в системе организации зарубежной деятельности.
12. Управление зарубежными каналами сбыта.
13. Организация международной рекламной деятельности.
14. Организация рекламной деятельности в стране (по выбору).
15. Организация рекламной деятельности иностранной фирмы (по выбору).
16. Организация рекламной деятельности отечественной фирмы на зару-

бежных рынках или (по выбору).

17. Особенности рекламной деятельности фирмы на мировом рынке или на зарубежном рынке (страна по выбору).

18. Брендинг и торговые марки ведущих зарубежных фирм.

19. Глобальный бренд.

20. Роль торговой марки в формировании имиджа на зарубежных рынках.

21. Организация и роль международных выставок и ярмарок.

22. Рекламные и рейтинговые агентства мира, страны (по выбору).

23. Принципы выбора рекламных агентств на зарубежном рынке.

24. Методы прямого проникновения на зарубежные рынки.

25. Основные принципы выбора зарубежного рынка.

26. Франчайзинг в международном маркетинге или зарубежной деятельности (фирма по выбору).

27. Организация совместного бизнеса с зарубежными фирмами.

28. Стратегические альянсы в международном маркетинге.

29. Позиционирование рынков в международном маркетинге.

30. Организация международной маркетинговой деятельности иностранной фирмы (по выбору).

Тесты (приведены примеры)

1. Рыночная концепция управления деятельностью международной компании, или комплексная система организации ее предпринимательской деятельности, в основе которой лежат принципы разработки, производства и продвижения продукции на мировой рынок с учетом обеспечения ее долгосрочных интересов, это:

- а) стратегический маркетинг
- б) банковский маркетинг
- в) производственный маркетинг
- г) международный маркетинг

2. Экспансия компании на внешние рынки, их освоение и завоевание, является:

- а) задачей международного маркетинга
- б) целью международного маркетинга
- в) концепцией международного маркетинга
- г) политикой международного маркетинга

3. Цели международного маркетинга классифицируются, на:

- а) внутренние и внешние
- б) количественные и качественные
- в) системные и процессные
- г) перспективные и текущие

4. Цели международного маркетинга, составляющие конкретные финансовые показатели объемов продаж, контролируемой доли конкретного странового рынка, валютной выручки, и т.д., это:

- а) количественные
- б) внутренние
- в) стратегические
- г) административные

5. Цели международного маркетинга, составляющие пионерный выход на зарубежный рынок, и возможности тестирования на нем новых товаров или услуг, это:

- а) функциональные
- б) качественные
- в) маркетинговые
- г) краткосрочные

6. Совокупность действий международной компании по разработке комплекса маркетинга, планированию стратегий выхода на зарубежный рынок, моделированию поведения зарубежных покупателей и изучению возможных реакций конкурентов:

- а) концепция международного маркетинга
- б) методы международного маркетинга
- в) технология международного маркетинга
- г) принципы международного маркетинга

7. Движущие силы, благодаря которым фирма начинает экспортировать свою продукцию с целью использовать или развить имеющиеся ресурсы так, чтобы были достигнуты долгосрочные или краткосрочные цели компании:

- а) ограничения экспортной деятельности
- б) мотивы начала экспортной деятельности
- в) дискриминация экспортной деятельности
- г) глобализация экспортной деятельности

8. Мотивы начала экспортной деятельности компании, подразделяются на две категории:

- а) активные и реактивные
- б) количественные и качественные
- в) пассивные и активные
- г) финансовые и экономические

9. Внешние или внутренние стимулы, побуждающие компанию принимать активные действия, основанные на желании менеджеров использовать имеющиеся конкурентные преимущества или открывающиеся рыночные возможности:

- а) реактивные мотивы начала экспортной деятельности

- б) пассивные мотивы начала экспортной деятельности
- в) экономические мотивы начала экспортной деятельности
- г) активные мотивы начала экспортной деятельности

10. Мотивы начала экспортной деятельности, при которой фирма занимает пассивную позицию и только реагирует на угрозы, возникшие в ее внутренней или внешней среде:

- а) активные
- б) статистические
- в) реактивные
- г) пассивные

11. Компания, включающая единицы в двух или более странах, независимо от их юридической формы и поля деятельности, оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один или более руководящий центр:

- а) региональная
- б) национальная
- в) локальная
- г) транснациональная

12. Факторы, оказывающие воздействия на международную маркетинговую среду, это:

- а) политические
- б) законодательные
- в) культурные
- г) технологии

13. В рамках, какой среды, фирма может оказывать сдерживающее влияние на ее международные и внутренние операции – за счет ограничения списка стран, на которые может вступить международная фирма?

- а) родной страны
- б) страны пребывания
- в) общей международной
- г) глобальной торговли

14. В рамках, какой среды, менеджерам необходимо постоянно следить за действиями правительства, его политической стабильностью, чтобы предвидеть политические изменения, которые могут негативно повлиять на деятельность фирмы?

- а) страны пребывания
- б) региональной концепции
- в) родной страны
- г) локального рынка

15. Среда, которая является основным определяющим фактором потенциала и возможностей рынка:

- а) демографическая
- б) политическая
- в) правовая
- г) экономическая

16. Индикаторы функционирования экономики, включают в себя:

- а) уровень жизни
- б) уровень развития экономики
- в) язык
- г) обычаи

17. Культура включает следующие элементы.

- а) валовой национальный продукт
- б) качество жизни
- в) образование
- г) эстетика

18. Выделение из числа потенциальных потребителей такую целевую группу, которая при определенных коммерческих усилиях экспортера легче и быстрее по сравнению с другими группами станет покупателем предлагаемой продукции, является:

- а) концепцией исследования зарубежных рынков
- б) принципом исследования зарубежных рынков
- в) стратегией исследования зарубежных рынков
- г) главной задачей исследования зарубежных рынков

19. Информация о методах и формах международной торговли, включает в себя:

- а) изучение и оценка фирм-конкурентов
- б) изучение торгово-политических условий
- в) анализ конкурентоспособности продукции
- г) анализ потенциала предприятия

20. Информация о собственном предприятии, включает в себя:

- а) анализ результатов хозяйственной деятельности
- б) анализ конкурентоспособности предприятия
- в) изучение транспортных возможностей
- г) изучение коммерческой практики

21. Четкая и продуманная постановка задачи, которой подчиняется весь комплекс мероприятий по исследованию рынка с выделением ответственных, определением сроков и выделением ресурсов, является:

- а) предварительной проверкой собранной информации

- б) организацией, проведением и контроля сбора данных
- в) определением объекта исследования и объема выбора
- г) построением проекта исследования

22. Характеристики внешнего рынка подразделяются, на:

- а) внутренние и внешние
- б) стратегические и оперативные
- в) текущие и перспективные
- г) общие и специфические

23. В общие характеристики внешнего рынка, входят:

- а) географическое местонахождение
- б) политические факторы
- в) особенности характера
- г) образ жизни

24. В специфические характеристики внешнего рынка, входят:

- а) культурные характеристики
- б) установки, вкусы или склонности
- в) отраслевая структура производства
- г) социальная организация

25. Процесс отбора рынка, может быть разделен на две части:

- а) предварительный и подробный
- б) общий и специальный
- в) экономический и статистический
- г) природный и политический

Вопросы и задания для проведения промежуточного контроля

Компетенция: способность принимать организационно-управленческие решения (ОПК-3)

Вопросы к экзамену

1. Чем обусловлено появление потребности в международном маркетинге
2. Какова сущность международного маркетинга и этапы перехода к нему
3. Что характеризует работу на международных рынках
4. Какие вопросы должна решать фирма при выходе на международные рынки
5. Каковы мотивы интернационализации деятельности фирмы
6. В чем состоит сущность и этапы интернационализации фирмы
7. Как изменяются экономические характеристики предприятия по этапам интернационализации
8. В каких организационных формах может существовать предприятие на международных рынках

9. Чем отличаются глобальные и мультинациональные компании
10. Какие существуют стили поведения предприятия на международных рынках и в чем их отличие
11. Под действием каких факторов находится фирма на международных рынках
12. Какие виды конкурирующих сил действуют на международном рынке
13. В чем проявляются национальные конкурентные преимущества
14. Каковы основные характеристики экономической и политической среды в стране
15. Что является барьером при выходе на международные рынки
16. Какие виды барьеров приходится учитывать фирме при организации работы с зарубежными партнерами
17. В чем заключаются преимущества и недостатки интернационализации предприятия
18. Какова сущность культурной среды бизнеса в стране
19. Что составляет атрибуты культуры и как они проявляются в международном маркетинге
20. Каким образом национальные культуры воздействуют на стили поведения фирм на международном рынке
21. В чем состоит цель и сущность маркетинговых исследований при выходе на зарубежные рынки
22. Что является предметом рыночных исследований и какова их последовательность в международном маркетинге
23. Как определить параметры зарубежных рынков
24. Что определяет рыночную привлекательность страны
25. Какова сущность маркетингового анализа по схеме «товар-страна»
26. Как проводится сравнительный анализ рыночных сегментов по привлекательности рынка и конкурентным позициям фирм
27. Какие существуют способы выхода предприятия на международные рынки и условия их применения
28. Какие факторы определяют выбор способа выхода предприятия на зарубежные рынки
29. Каковы разновидности экспорта, их преимущества и недостатки
30. Что представляют собой формы и средства технологического обмена между странами

Практические задания для проведения экзамена (приведены примеры):

Задание 1. Рассчитайте экономический показатель конкурентоспособности товара А по отношению к товару Б и сделайте вывод. Исходные данные представлены в таблице:

Показатели	Товар А	Товар Б
Цена покупки, руб.	20000	22000
Цена доставки, руб.	1000	1000

Затраты на установку, руб.	3500	4000
Среднегодовые затраты на ремонт, руб.	400	450
Гарантийный срок, лет	1	3

Задание 2. Фирма при реализации продукции ориентируется на 3 сегмента рынка. Первый сегмент – объем продаж в прошлом периоде составил 8 млн. штук при емкости рынка в этом сегменте 24 млн. штук. Предполагается, что в настоящем году емкость рынка в этом сегменте возрастет на 2 %, доля - фирмы на 5%. Во втором сегменте доля рынка составляет 6%, объем продаж – 5 млн. штук. Предполагается, что емкость рынка возрастет на 14% при сохранении доли фирмы в этом сегменте. В третьем сегменте – емкость рынка 45 млн. штук, доля фирмы – 0,18. Изменений никаких не предвидится. Определите объем продаж в настоящем году при выше указанных условиях.

Задание 3. В результате маркетинговых исследований предполагается увеличить долю фирмы на рынке от 14-18% при емкости рынка 52 млн. штук продукта. Рассчитайте дополнительную финансовую прибыль фирмы в предстоящем году, если прибыль на одно изделие составляет 1400 руб., а емкость рынка не изменится. Затраты на маркетинговые исследования в расчете на год составляют 65 млн. руб.

Задание 4.

1. Раскройте сущность стратегического управления продажами. Опишите критерии оценки качества и эффективности стратегий продаж.

2. Опишите процесс выработки стратегии продаж, его организацию и инструментарий. Раскройте методику оценки степени готовности компании к формированию системы стратегического управления продажами.

Задание 5

Решите задачу:

Компания разработала стратегию освоения нового рынка для увеличения объемов продаж. Стратегия характеризуется следующими показателями: продажная цена единицы товара – 630,0 руб., переменные удельные издержки – 420,0 руб., постоянные издержки на производство продукции – 14,8 млн. руб., ожидаемый объем продаж – 24 тыс. изделий. Рассчитать коэффициент безопасности выхода компании на рынок.

Методические рекомендации: Коэффициент безопасности выхода на рынок рассчитывается по формуле:

$$K_{\sigma} = \frac{P_{пл} - P_{мб}}{P_{мб}},$$

где: $P_{пл}$ – планируемый объем продаж, ед.;

$P_{мб}$ – объем продаж в точке безубыточности, ед.

Объем продаж в точке безубыточности рассчитывается по формуле:

$$П_{мб} = \frac{Спост}{Ц - Спер.уд},$$

где: *Спост* - постоянные издержки, руб.;
Ц – цена продаж товара, руб.;
Спер.уд – переменные удельные издержки.

Компетенция: способность разрабатывать стратегии поведения экономических агентов на различных рынках (ПК-7)

Вопросы к экзамену

1. Каковы составляющие инфраструктуры международного бизнеса и их отличия по странам
2. Чем характеризуются специальные экономические зоны и с какой целью они создаются
3. Какие разновидности свободных экономических зон существуют в мире и их характеристики
4. Каков состав критериев для оценки риска при создании совместных предприятий
5. Чем определяется порядок создания совместных предприятий в России
6. Какие способы передачи технологий используются в международной практике
7. Каковы особенности франчайзинга как формы партнерства с зарубежными фирмами
8. Каковы принципы налогообложения иностранных инвесторов и способы стимулирования привлечения иностранных инвестиций в России
9. Какие виды эффективности необходимо учитывать при оценке способов выхода на международные рынки
10. Как оценить эффективность международных проектов в целом и для участия партнеров по сотрудничеству
11. Каковы тенденции в развитии международных товарных стратегий
12. Какие управленческие решения связаны с формированием товарной стратегии на международных рынках
13. Какие свойства упаковки необходимо учитывать при выходе на международные рынки. Какова роль товарных знаков
14. При каких условиях целесообразна стандартизация товара в международном маркетинге
15. В чем заключается стратегия разработки международного глобального продукта
16. В чем состоит отличие цен на мировых рынках и какие вопросы приходится решать при разработке ценовой политики фирмы
17. Какие факторы определяют уровень мировых цен на товары
18. Какие виды цен существуют в практике международной торговли
19. Как рассчитать экспортную цену товара
20. Каковы функции таможенных тарифов и платежей в международной торговле

21. Какие коммерческие условия поставок предусматриваются международной системой INCOTERMS
22. Какие разновидности организационных структур используются при развитии деятельности фирмы на внешних рынках
23. В чем заключается сущность экспортной сделки
24. Какова структура внешнеторгового контракта
25. Как оценивается эффект от деятельности предприятия на внешних рынках
26. Деление рынка рекламных услуг по целевым группам и оценка эффективности рекламы.
27. Реклама как искусство
28. Источники рекламного образа. Работа с образом заказчика. Качество рекламного продукта.
29. Юридическое регулирование продвижения
30. Законодательство о рекламе. Государственный контроль и проблемы совершенствования законодательства в области рекламы.

Практические задания для проведения экзамена (приведены примеры)

Задание 1.

Оцените состояние внешней среды предприятия, производящего молочную продукцию (либо любой другой вид продукции) с помощью метода PEST-анализа. Постройте профиль внешней среды организации. На основании полученных результатов сделайте вывод о состоянии внешней среды компании.

Таблица 1 – Структура PEST-анализа

<p>Р – политико-правовые факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> –законы и другие правовые нормы и нормативы; –политическая ситуация в регионе или в стране; –политика правительства в области налогообложения и протекционизма; –таможенная политика; –другие. 	<p>Е – экономические факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – экономическая ситуация в стране и регионе, тенденции; – инвестиционный климат в отрасли; – конъюнктура рынка; – уровень доходов населения, потребительские ожидания; – уровень инфляции; – проблемы налогообложения; – курсы валют – другие.
<p>S – социально-демографические факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> –социальная стратификация общества; –поведение покупателей; –демографические тенденции; –религиозные и этнические факторы; –другие. 	<p>T – технологическое состояние отрасли:</p> <ul style="list-style-type: none"> – уровень концентрации производств; – развитие технологий и инноваций, в том числе информационных; – фазы жизненного цикла технологий; – доступ к технологиям, лицензирование, патенты; – другие.

Таблица 2 – Матрица анализа возможностей

Вероятность использования возможностей	Влияние на организацию		
	сильное	умеренное	слабое
Высокая			
Средняя			
Низкая			

Таблица 3 – Матрица анализа угроз

Вероятность угроз	Возможные последствия		
	катастрофические	критические	допустимые
Высокая			
Средняя			
Низкая			

Таблица 4 – Профиль внешней среды организации

Фактор внешней среды	Сила влияния на организацию	Вероятность свершения фактора	Направление влияния (возможности «+», угрозы «-»)	Оценка факторов и среды в целом
Политическая стабильность			+	
Доход потребителей			+	
Законодательство			-	
Новые технологии			-	
.....				
Всего	x	x	x	

Задание 2.

Оцените конкурентоспособность продукции предприятия

Фактор	Вес фактора	Эталон	Предприятие		Конкурент А		Конкурент Б	
			P_1	$a \times (P_1 / P_0)$	P_2	$a \times (P_2 / P_0)$	P_3	$a \times (P_3 / P_0)$
1. Цена	0,20							
2. Качество	0,15							
3. Качество сервиса	0,12							
4. Затраты на обслуживание	0,11							
5. Соответствие запросам потребителей	0,10							
6. Условия оплаты	0,09							
7. Новизна товара	0,08							
8. Репутация предприятия	0,07							
9. Своевременность доставки	0,05							
10. Ассортимент	0,03							
Итого	1,0							

Задание 3.

Оцените конкурентоспособность предприятия путем расчета интегрального показателя КСП

Показатели КСП	Вес	Эталон	Предприятие	Конкурент А	Конкурент Б
1.Производство	0,15	10			
1.1. Издержки производства на единицу продукции	0,31	10			
1.2. Фондоотдача	0,19	10			
1.3. Рентабельность товара	0,4	10			
1.4. Производительность труда	0,1	10			
2. Финансы	0,29	10			
2.1. Коэффициент автономии	0,29	10			
2.2. Коэффициент платежеспособности	0,2	10			
3. Сбыт и маркетинг	0,23	10			
3.1. Рентабельность продаж	0,37	10			
3.2. Коэффициент затоваренности готовой продукции	0,29	10			
3.3. Коэффициент загрузки производственной деятельности	0,2	10			
3.4. Коэффициент эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта	0,14	10			
4. Конкурентоспособность продукции	0,33	10			
Интегральный показатель КСП					

7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций

Контроль освоения дисциплины и оценка знаний, умений и навыков обучающихся производится в соответствии с Пл КубГАУ 2.5.1 «Текущий контроль успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся».

Кейс-задание – проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, выработать способы решения.

Результат выполнения кейс-задания оценивается с учетом следующих критериев:

- полнота проработки ситуации;
- полнота выполнения задания;
- новизна и неординарность представленного материала и решений;
- перспективность и универсальность решений;
- умение аргументировано обосновать выбранный вариант решения.

Если результат выполнения кейс-задания соответствует обозначенному критерию студенту присваивается один балл (за каждый критерий по 1 баллу).

Оценка «**отлично**» – при наборе в 5 баллов.

Оценка «**хорошо**» – при наборе в 4 балла.

Оценка «**удовлетворительно**» – при наборе в 3 балла.

Оценка «**неудовлетворительно**» – при наборе в 2 балла.

Задание для контрольной работы состоит из теоретических вопросов, в которых студент должен проанализировать и дать оценку конкретной ситуации или выполнить другую теоретико-аналитическую работы.

Критерии оценки знаний при выполнении заданий по контрольной работе

Оценка «**отлично**» – выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

Оценка «**хорошо**» – выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка «**удовлетворительно**» – выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями выносимых на контрольную работу тем, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка «**неудовлетворительно**» – выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

Реферат, доклад,

Реферат — это краткое изложение в письменном виде содержания и **результатов** индивидуальной учебно-исследовательской деятельности, имеет регламентированную структуру, содержание и оформление. Его задачами являются:

1. Формирование умений самостоятельной работы студентов с источниками литературы, их систематизация;
2. Развитие навыков логического мышления, обобщения и критического анализа информации;
3. Углубление и расширение теоретических знаний по проблеме исследования.

Текст реферата должен содержать аргументированное изложение определенной темы. Реферат должен быть структурирован (по главам, разделам, параграфам) и включать разделы: введение, основная часть, заключение, список используемых источников. В зависимости от тематики реферата к нему могут быть оформлены приложения, содержащие документы, иллюстрации, таблицы, схемы и т. д.

Доклад – публичное выступление с результатами индивидуальной учебно-исследовательской деятельности, имеет регламентированную структуру, содержание и оформление. Его задачами являются:

1. Формирование умений самостоятельной работы студентов с источниками литературы, их систематизация;
2. Развитие навыков логического мышления;
3. Углубление теоретических знаний по проблеме исследования.
4. Развитие навыков публичного представления результатов в виде выступления и презентации.

Критериями оценки доклада, реферата являются: качество текста, обоснованность выбора источников литературы, степень раскрытия сущности вопроса, соблюдения требований к оформлению и представлению результатов.

Оценка **«отлично»** — выполнены все требования к написанию реферата, представлению доклада обозначена проблема и обоснована её актуальность; сделан анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция; сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём; соблюдены требования к внешнему оформлению.

Оценка **«хорошо»** — основные требования к реферату, докладу выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата, доклада; имеются нарушения в оформлении.

Оценка **«удовлетворительно»** — имеются существенные отступления от требований к реферированию и представлению доклада. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата, доклада; отсутствуют выводы.

Оценка **«неудовлетворительно»** — тема реферата, доклада не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы или реферат, доклад не представлен вовсе.

Оценочный лист реферата (доклада)

ФИО обучающегося _____

Группа _____ преподаватель _____

Дата _____

Наименование показателя	Выявленные недостатки и замечания	Оценка
Качество		
1. Соответствие содержания заданию		
2. Грамотность изложения и качество оформления		

3. Самостоятельность выполнения,		
4. Глубина проработки материала,		
5. Использование рекомендованной и справочной литературы		
6. Обоснованность и доказательность выводов		
<i>Общая оценка качества выполнения</i>		
Защита реферата (Представление доклада)		
1. Свободное владение профессиональной терминологией		
2. Способность формулирования цели и основных результатов при публичном представлении результатов		
3. Качество изложения материала (презентации)		
<i>Общая оценка за защиту реферата</i>		
Ответы на дополнительные вопросы		
Вопрос 1.		
Вопрос 2.		
Вопрос 3.		
<i>Общая оценка за ответы на вопросы</i>		
Итоговая оценка		

Тест – это инструмент оценивания уровня знаний студентов, состоящий из системы тестовых заданий, стандартизированной процедуры проведения, обработки и анализа результатов.

Критерии оценки знаний при проведении тестирования

Оценка «**отлично**» выставляется при условии правильного ответа студента не менее чем на 85 % тестовых заданий;

Оценка «**хорошо**» выставляется при условии правильного ответа студента не менее чем на 70 % тестовых заданий;

Оценка «**удовлетворительно**» выставляется при условии правильного ответа студента не менее чем на 51 %;

Оценка «**неудовлетворительно**» выставляется при условии правильного ответа студента менее чем на 50 % тестовых заданий.

Результаты текущего контроля используются при проведении промежуточной аттестации.

Экзамен – является формой заключительного контроля (промежуточной аттестации), в ходе которой подводятся итоги изучения дисциплины.

Критерии оценки на экзамене

Оценка «**отлично**» выставляется обучающемуся, который обладает всесторонними, систематизированными и глубокими знаниями материала учебной программы, умеет свободно выполнять задания, предусмотренные учебной программой, усвоил основную и ознакомился с дополнительной литературой, рекомендованной учебной программой. Как правило, оценка «отлично» выставляется обучающемуся усвоившему взаимосвязь основных положений и понятий дисциплины в их значении для приобретаемой специальности, проявившему творческие способности в понимании, изложении и использовании учеб-

ного материала, правильно обосновывающему принятые решения, владеющему разносторонними навыками и приемами выполнения практических работ.

Оценка **«хорошо»** выставляется обучающемуся, обнаружившему полное знание материала учебной программы, успешно выполняющему предусмотренные учебной программой задания, усвоившему материал основной литературы, рекомендованной учебной программой. Как правило, оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, показавшему систематизированный характер знаний по дисциплине, способному к самостоятельному пополнению знаний в ходе дальнейшей учебной и профессиональной деятельности, правильно применяющему теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеющему необходимыми навыками и приемами выполнения практических работ.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, который показал знание основного материала учебной программы в объеме, достаточном и необходимым для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справился с выполнением заданий, предусмотренных учебной программой, знаком с основной литературой, рекомендованной учебной программой. Как правило, оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, допустившему погрешности в ответах на экзамене или выполнении экзаменационных заданий, но обладающему необходимыми знаниями под руководством преподавателя для устранения этих погрешностей, нарушающему последовательность в изложении учебного материала и испытывающему затруднения при выполнении практических работ.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется обучающемуся, не знающему основной части материала учебной программы, допускающему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных учебной программой заданий, неуверенно с большими затруднениями выполняющему практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не может продолжить обучение или приступить к деятельности по специальности по окончании университета без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная учебная литература

1. Арженовский, И. В. Маркетинг регионов : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Менеджмент» и «Экономика» / И. В. Арженовский. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 135 с. — ISBN 978-5-238-02219-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81791.html>

2. Егорова, М. М. Маркетинг : учебное пособие / М. М. Егорова, Е. Ю. Логинова, И. Г. Швайко. — 2-е изд. — Саратов : Научная книга, 2019. — 159 с. — ISBN 978-5-9758-1744-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81021.html>

3. Реброва, Н. П. Территориальный маркетинг : учебное пособие / Н. П. Реброва. — Москва : Прометей, 2018. — 142 с. — ISBN 978-5-907003-29-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/94552.html>

Дополнительная учебная литература

1. Завьялов, П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах : учеб. пособие / П.С. Завьялов. — Москва : ИНФРА-М, 2014. — 336 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <https://new.znaniium.com/>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/913(www.doi.org). - ISBN 978-5-16-006289-1 (print); ISBN 978-5-16-100274-2 (online). - Текст : электронный. - URL: <https://znaniium.com/catalog/product/434699>

2. Майкл, Портер Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Портер Майкл ; перевод И. Минервин ; под редакцией О. Нижельской. — 6-е изд. — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 456 с. — ISBN 978-5-9614-5752-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/93025.html>

3. Международный бизнес : учебник / В. Б. Мантусов, А. В. Журова, А. Н. Кусков [и др.] ; под редакцией В. Б. Мантусова. — Москва : Российская таможенная академия, 2017. — 170 с. - [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/84853.html>

4. Костылева, С. Ю. Экономический маркетинг : учебно-методическое пособие для студентов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Менеджмент» / С. Ю. Костылева. — Саратов : Вузовское образование, 2015. — 187 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/34306.html>

5. Никифорова, Л. Е. Современный стратегический анализ: концепции, модели, инструменты : учебное пособие / Л. Е. Никифорова, С. В. Цуриков, Е. А. Разомасова. — Новосибирск : Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», 2017. — 250 с. — ISBN 978-5-7014-0789-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87162.html>

6. Романцов, А. Н. Event-маркетинг. Сущность и особенности организации (2-е издание) : практическое пособие / А. Н. Романцов. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 89 с. — ISBN 978-5-394-01544-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/57071.html>

9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Перечень ЭБС

№	Наименование	Тематика	Ссылка
1.	Znanium.com	Универсальная	https://znanium.com/
2.	IPRbook	Универсальная	http://www.iprbookshop.ru/
4.	Образовательный портал КубГАУ	Универсальная	https://edu.kubsau.ru/

Перечень интернет сайтов:

Официальный сайт Федерального Агентства по Науке и Инновациям: www.fasi.gov.ru.

Информационный сервер по материалам федеральных целевых программ: www.programs-gov.ru.

Официальный сайт Росстата – www.gks.ru.

Официальный сайт Банка России – www.cbr.ru.

Официальный сайт Всемирной торговой организации – www.wto.org.

Официальный сайт Международного валютного фонда – www.imf.org.

Официальный сайт Всемирного банка – www.worldbank.org.

Официальный сайт Росбизнесконсалтинга – www.rbc.ru.

Официальный сайт Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) – www.unctad.org.

Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития – www.oecd.org.

Профессиональное сообщество «Клуб директоров по науке и инновациям» – www.irdclub.ru.

Инновационный центр «Сколково» – www.sk.ru.

Биржа инновационных проектов – www.inn-ex.com.

10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

1. Костылева, С. Ю. Экономический маркетинг : учебно-методическое пособие для студентов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Менеджмент» / С. Ю. Костылева. — Саратов : Вузовское образование, 2015. — 187 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL:

<http://www.iprbookshop.ru/34306.html>

2. Международный маркетинг: метод. указания / сост. И. Г. Иванова. — Краснодар : КубГАУ, 2020. — 31 с.

https://edu.kubsau.ru/file.php/123/MU_Mezhdunarodnyi_marketing_2020_1_560798_v1_.PDF

11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационно-справочных систем

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине позволяют: обеспечить взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети "Интернет"; фиксировать ход образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации по дисциплине и результатов освоения образовательной программы; организовать процесс образования путем визуализации изучаемой информации посредством использования презентационных технологий; контролировать результаты обучения на основе компьютерного тестирования.

11.1 Перечень лицензионного программного обеспечения

№	Наименование	Краткое описание
1	Microsoft Windows	Операционная система
2	Microsoft Office (включает Word, Excel, PowerPoint)	Пакет офисных приложений
3	Система тестирования INDIGO	Тестирование

11.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

№	Наименование	Тематика	Электронный адрес
1	Научная электронная библиотека eLibrary	Универсальная	https://elibrary.ru/
2	Гарант	Правовая	https://www.garant.ru/
3	КонсультантПлюс	Правовая	https://www.consultant.ru/

11.3 Доступ к сети Интернет

Доступ к сети Интернет, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета

12. Материально-техническое обеспечение обучения по дисциплине для лиц с ОВЗ и инвалидов

Входная группа в главный учебный корпус оборудован пандусом, кнопкой вызова, тактильными табличками, опорными поручнями, предупреждающими знаками, доступным расширенным входом, в корпусе есть специально оборудованная санитарная комната. Для перемещения инвалидов и ЛОВЗ в помещении имеется передвижной гусеничный ступенькоход. Корпус оснащен противопожарной звуковой и визуальной сигнализацией.

Планируемые помещения для проведения всех видов учебной деятельности

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
1	2	3	4
1	Международный маркетинг	<p>Помещение №221 ГУК, площадь — 101м²; посадочных мест — 95; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, для самостоятельной работы, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, в том числе для обучающихся с инвалидностью и ОВЗ</p> <p>специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель), в т.ч для обучающихся с инвалидностью и ОВЗ;</p> <p>технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран), в т.ч для обучающихся с инвалидностью и ОВЗ;</p> <p>программное обеспечение: Windows, Office.</p> <p>Помещение №114 ЗОО, площадь — 43м²; посадочных мест — 25; учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, для самостоятельной работы, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, в том числе для обучающихся с инвалидностью и ОВЗ</p> <p>специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель), в том числе для обучающихся с инвалидностью и ОВЗ</p>	350044, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. Калинина, 13

13. Особенности организации обучения лиц с ОВЗ и инвалидов

Для инвалидов и лиц с ОВЗ может изменяться объём дисциплины (модуля) в часах, выделенных на контактную работу обучающегося с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающегося (при этом не увеличивается количество зачётных единиц, выделенных на освоение дисциплины).

Фонды оценочных средств адаптируются к ограничениям здоровья и восприятия информации обучающимися.

Основные формы представления оценочных средств – в печатной форме или в форме электронного документа.

Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ

Категории студентов с ОВЗ и инвалидностью	Форма контроля и оценки результатов обучения
<i>С нарушением зрения</i>	<ul style="list-style-type: none"> – устная проверка: дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.; – с использованием компьютера и специального ПО: работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, дистанционные формы, если позволяет острота зрения - графические работы и др.; при возможности письменная проверка с использованием рельефно-точечной системы Брайля, увеличенного шрифта, использование специальных технических средств (тифлотехнических средств): контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, отчеты и др.
<i>С нарушением слуха</i>	<ul style="list-style-type: none"> – письменная проверка: контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, письменные коллоквиумы, отчеты и др.; – с использованием компьютера: работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, графические работы, дистанционные формы и др.; при возможности устная проверка с использованием специальных технических средств (аудиосредств, средств коммуникации, звукоусиливающей аппаратуры и др.): дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.
<i>С нарушением опорно-двигательного аппарата</i>	<ul style="list-style-type: none"> – письменная проверка с использованием специальных технических средств (альтернативных средств ввода, управления компьютером и др.): контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, письменные коллоквиумы, отчеты и др.; – устная проверка, с использованием специальных технических средств (средств коммуникаций): дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.; с использованием компьютера и специального ПО (альтернативных средств ввода и управления компьютером и др.): работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, графические работы, дистанционные формы предпочтительнее обучающимся, ограниченным в передвижении и др.

Адаптация процедуры проведения промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ОВЗ:

В ходе проведения промежуточной аттестации предусмотрено:

- предъявление обучающимся печатных и (или) электронных материалов в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;

- возможность пользоваться индивидуальными устройствами и средствами, позволяющими адаптировать материалы, осуществлять приём и передачу информации с учетом их индивидуальных особенностей;
- увеличение продолжительности проведения аттестации;
- возможность присутствия ассистента и оказания им необходимой помощи (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с преподавателем).

Формы промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ОВЗ должны учитывать индивидуальные и психофизические особенности обучающегося/обучающихся по АОПОП ВО (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины

Студенты с нарушениями зрения

- предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате, позволяющем переводить плоскочечатную информацию в аудиальную или тактильную форму;
- возможность использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие адаптировать материалы, осуществлять приём и передачу информации с учетом индивидуальных особенностей и состояния здоровья студента;
- предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;
- использование чёткого и увеличенного по размеру шрифта и графических объектов в мультимедийных презентациях;
- использование инструментов «лупа», «прожектор» при работе с интерактивной доской;
- озвучивание визуальной информации, представленной обучающимся в ходе занятий;
- обеспечение раздаточным материалом, дублирующим информацию, выводимую на экран;
- наличие подписей и описания у всех используемых в процессе обучения рисунков и иных графических объектов, что даёт возможность перевести письменный текст в аудиальный;
- обеспечение особого речевого режима преподавания: лекции читаются громко, разборчиво, отчётливо, с паузами между смысловыми блоками информации, обеспечивается интонирование, повторение, акцентирование, профилактика рассеивания внимания;
- минимизация внешнего шума и обеспечение спокойной аудиальной обстановки;
- возможность вести запись учебной информации студентами в удобной

для них форме (аудиально, аудиовизуально, на ноутбуке, в виде пометок в заранее подготовленном тексте);

- увеличение доли методов социальной стимуляции (обращение внимания, апелляция к ограничениям по времени, контактные виды работ, групповые задания и др.) на практических и лабораторных занятиях;

- минимизирование заданий, требующих активного использования зрительной памяти и зрительного внимания;

- применение поэтапной системы контроля, более частый контроль выполнения заданий для самостоятельной работы.

Студенты с нарушениями опорно-двигательного аппарата (маломобильные студенты, студенты, имеющие трудности передвижения и патологию верхних конечностей)

- возможность использовать специальное программное обеспечение и специальное оборудование и позволяющее компенсировать двигательное нарушение (коляски, ходунки, трости и др.);

- предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;

- применение дополнительных средств активизации процессов запоминания и повторения;

- опора на определенные и точные понятия;

- использование для иллюстрации конкретных примеров;

- применение вопросов для мониторинга понимания;

- разделение изучаемого материала на небольшие логические блоки;

- увеличение доли конкретного материала и соблюдение принципа от простого к сложному при объяснении материала;

- наличие чёткой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;

- увеличение доли методов социальной стимуляции (обращение внимания, апелляция к ограничениям по времени, контактные виды работ, групповые задания др.);

- обеспечение беспрепятственного доступа в помещения, а также пребывания них;

- наличие возможности использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие обеспечить реализацию эргономических принципов и комфортное пребывание на месте в течение всего периода учёбы (подставки, специальные подушки и др.).

Студенты с нарушениями слуха (глухие, слабослышащие, поздно-оглохшие)

- предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате, позволяющем переводить аудиальную форму лекции в плоскочечатную информацию;
- наличие возможности использовать индивидуальные звукоусиливающие устройства и сурдотехнические средства, позволяющие осуществлять приём и передачу информации; осуществлять взаимобратный перевод текстовых и аудиофайлов (блокнот для речевого ввода), а также запись и воспроизведение зрительной информации.
- наличие системы заданий, обеспечивающих систематизацию вербального материала, его схематизацию, перевод в таблицы, схемы, опорные тексты, глоссарий;
- наличие наглядного сопровождения изучаемого материала (структурно-логические схемы, таблицы, графики, концентрирующие и обобщающие информацию, опорные конспекты, раздаточный материал);
- наличие чёткой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
- обеспечение практики опережающего чтения, когда студенты заранее знакомятся с материалом и выделяют незнакомые и непонятные слова и фрагменты;
- особый речевой режим работы (отказ от длинных фраз и сложных предложений, хорошая артикуляция; четкость изложения, отсутствие лишних слов; повторение фраз без изменения слов и порядка их следования; обеспечение зрительного контакта во время говорения и чуть более медленного темпа речи, использование естественных жестов и мимики);
- чёткое соблюдение алгоритма занятия и заданий для самостоятельной работы (называние темы, постановка цели, сообщение и запись плана, выделение основных понятий и методов их изучения, указание видов деятельности студентов и способов проверки усвоения материала, словарная работа);
- соблюдение требований к предъявляемым учебным текстам (разбивка текста на части; выделение опорных смысловых пунктов; использование наглядных средств);
- минимизация внешних шумов;
- предоставление возможности соотносить вербальный и графический материал; комплексное использование письменных и устных средств коммуникации при работе в группе;
- сочетание на занятиях всех видов речевой деятельности (говорения, слушания, чтения, письма, зрительного восприятия с лица говорящего).

Студенты с прочими видами нарушений (ДЦП с нарушениями речи, заболевания эндокринной, центральной нервной и сердечно-сосудистой систем, онкологические заболевания)

- наличие возможности использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие осуществлять приём и передачу информации;
- наличие системы заданий, обеспечивающих систематизацию вербального материала, его схематизацию, перевод в таблицы, схемы, опорные тексты, глоссарий;
- наличие наглядного сопровождения изучаемого материала;
- наличие чёткой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
- обеспечение практики опережающего чтения, когда студенты заранее знакомятся с материалом и выделяют незнакомые и непонятные слова и фрагменты;
- предоставление возможности соотносить вербальный и графический материал; комплексное использование письменных и устных средств коммуникации при работе в группе;
- сочетание на занятиях всех видов речевой деятельности (говорения, слушания, чтения, письма, зрительного восприятия с лица говорящего);
- предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате;
- предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;
- возможность вести запись учебной информации студентами в удобной для них форме (аудиально, аудиовизуально, в виде пометок в заранее подготовленном тексте).
- применение поэтапной системы контроля, более частый контроль выполнения заданий для самостоятельной работы,
- стимулирование выработки у студентов навыков самоорганизации и самоконтроля;
- наличие пауз для отдыха и смены видов деятельности по ходу занятия.