

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Волхонов Михаил Станиславович

Должность: Врио ректора

Дата подписания: 21.12.2023 18:01:33

Уникальный программный ключ:

b2dc75470204bc2bfec58d577a1b983ee223ee27539a45aabc2f2a00810cde81

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КОСТРОМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ  
АКАДЕМИЯ»

Согласовано:

Председатель методической комиссии  
экономического факультета

\_\_\_\_\_ / Королева Е.В./

«07» июня 2023года

Утверждаю:

Декан экономического факультета

\_\_\_\_\_ / Середа Н.А./

«14» июня 2023 года

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

### МАРКЕТИНГ

Направление подготовки (специальность) ВО	<u>38.03.01 Экономика</u>
Направленность (специализация)/ профиль	<u>«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»</u>
Квалификация выпускника	<u>бакалавр</u>
Форма обучения	<u>заочная</u>
Срок освоения ОПОП ВО	<u>5 лет</u>

Караваево 2023

## 11. Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины (модуля) «Маркетинг» являются формирование умений и навыков применять теорию маркетинга для решения конкретных ситуаций.

**1.1. Область профессиональной деятельности** включает:

- экономические, финансовые, маркетинговые, производственно-экономические и аналитические службы организаций различных отраслей, сфер и форм собственности;
- финансовые, кредитные и страховые учреждения;
- органы государственной и муниципальной власти;
- академические и ведомственные научно-исследовательские организации;
- учреждения системы высшего и среднего профессионального образования, среднего общего образования, системы дополнительного образования.

**1.2. Объектами профессиональной деятельности** являются поведение хозяйствующих агентов, их затраты и результаты, функционирующие рынки, финансовые и информационные потоки, производственные процессы.

**1.3. Виды профессиональной деятельности**, к которым готовятся выпускники, освоившие программу бакалавриата: аналитическая, научно-исследовательская (основной), расчетно-экономическая; расчетно-финансовая (дополнительные).

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

**2.1.** Дисциплина (модуль) Маркетинг относится к базовой части блока Б1 Дисциплины (модули)

**2.2.** Для изучения данной дисциплины (модуля) необходимы следующие знания, умения и навыки, формируемые **предшествующими дисциплинами**:

- *Менеджмент*

Знать: основные этапы развития менеджмента как науки и профессии; принципы развития и закономерности функционирования организации; роли, функции и задачи менеджера в современной организации;

Уметь: планировать деятельность организации и подразделений; контролировать деятельность подразделений, команд (групп) работников; формировать организационную и управленческую структуры организации; использовать различные методы управления коллективами

Владеть навыками организационно-управленческой деятельности.

- *История*

Знать основные разделы и направления исторического процесса, этапы исторического развития России, место и роль России в истории человечества и в современном мире;

Уметь: анализировать и оценивать социальную и экономическую информацию; планировать и осуществлять свою деятельность с учетом результатов этого анализа;

Владеть навыками: письменного аргументированного изложения собственной точки зрения; публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, практического анализа логики различного рода рассуждений; критического восприятия информации.

**2.3. Перечень последующих дисциплин**, для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной дисциплиной:

## 3. Конечный результат обучения

В результате освоения дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

**3.1. Общекультурные компетенции (ОК):**

- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);

### **3.2. Общепрофессиональные компетенции (ОПК):**

- способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы (ОПК-3);
- способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность (ОПК-4).

### **3.3. Профессиональные компетенции (ПК):**

- способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);
- способностью на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты (ПК-4);
- способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений (ПК-5).

#### **В результате освоения дисциплины студент должен:**

Знать:

- основы экономических знаний в области маркетинга;
- инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей;
- способы организационно-управленческих решений в области маркетинга;
- способы сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;
- способы на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты;
- способы анализа и интерпретации финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений в области маркетинга.

Уметь:

- использовать основы экономических знаний в области маркетинга;
- осуществлять выбор инструментальных средств для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей в области маркетинга, анализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы;
- находить организационно-управленческие решения в области маркетинга;
- собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;
- на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты;
- анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений в области маркетинга.

Владеть:

- основами экономических знаний в области маркетинга;
- выбором инструментальных средств для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей в области маркетинга, методикой анализа результатов расчетов и обоснованием полученных выводов;
- способностью находить организационно-управленческие решения в области маркетинга;
- способностью собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;
- способностью на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты;
- способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений.

#### 4. Структура и содержание дисциплины (модуля) «Маркетинг»

. Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры		
		8 семестр	9 семестр	
Контактная работа – всего	18,9	2,3	16,6	
в том числе:				
Лекции (Л)	6	2	4	
Практические занятия (ПЗ), Семинары (С)	12		12	
Консультации (К)	0,9	0,3	0,6	
Курсовой проект (работа)	КП			
	КР			
Самостоятельная работа студента (СРС) (всего)	89,1	6,7	82,4	
в том числе:				
Курсовой проект (работа)	КП			
	КР			
<i>Другие виды СРС:</i>				
Выполнение контрольной работы	10		10	
Подготовка к практическим занятиям	10		10	
Самостоятельное изучение учебного материала (по литературе, электронным изданиям, Интернет-ресурсам)	33,1	6,7	26,4	
Вид промежуточной аттестации	зачет (З)			
	экзамен (Э)	36*	36*	
Общая трудоемкость / контактная работа	часов	108/18,9	9/2,3	72/16,6
	зач. ед.	3/0,5	0,25/0,06	2,75/0,44

\* При обучении по индивидуальному плану номер семестра может отличаться в соответствии с индивидуальным учебным графиком

## 5. Образовательные технологии

### 5.1. Содержание учебной дисциплины

#### 5.1.1. Разделы учебной дисциплины (модуля), виды учебной деятельности и формы контроля

№ п/п	№ семестра	Наименование раздела (темы) дисциплины (модуля)	Вид учебной деятельности, включая самостоятельную работу студентов (в часах)					Форма текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)
			Л	ПЗ	К, КР	СРС	всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	8,9	Тема 1. Основы современного маркетинга 1.Понятие и подходы к маркетингу 2.Функции маркетинга, их классификация 3.Цели и принципы маркетинга	2	2		8	12	Тестирование
2	8,9	Тема 2.Основные концепции развития маркетинга 1.Эволюция концепций маркетинга 2. Задачи маркетинга 3. Виды маркетинга	2	2		8	12	Тестирование
3	8,9	Тема 3.Система маркетинговой информации и маркетинговые исследования 1.Система маркетинговой информации 2.Система маркетинговых исследований 3.Методы маркетинговых исследований	2	2		8	12	Тестирование
4	8,9	Тема 4.Сегментация рынка 1.Понятие и сущность сегментации 2.Критерии и признаки целевого сегмента рынка 3.Способы сегментации рынка 4.Поиск «ниши» рынка и позиционирования товара		2		8	10	Тестирование

5	8,9	Тема 5. Товарная политика 1.Товар в системе маркетинга 2.Классификация товара 3.Марка и упаковка товара		2		8	10	Тестирование
6	8,9	Тема 6. Жизненный цикл товара 1.Концепции ЖЦТ 2.Этапы ЖЦТ 3.Концепция внедрения товара на внутреннем и международном рынке		2		8	10	Тестирование
7	8,9	Тема 7.Маркетинговая среда функционирования предприятия 1.Составляющие маркетинговой среды 2.Основные факторы микросреды функционирования фирмы 3.Основные факторы макросреды функционирования фирмы				8	8	Тестирование
8	8,9	Тема 8. Ценовая политика 1. Ценовая политика 2. Методы ценообразования 3.Факторы, влияющие на установление цен 4.Механизмы реализации ценовой политики 5.Система и классификация цен				8	8	Тестирование
9	8,9	Тема 9. Каналы товародвижения 1.Уровни каналов распределения 2.Горизонтальная и вертикальная маркетинговые системы 3.Важнейшие элементы товародвижения 4. Методы распространения товара				8	8	Тестирование
10	8,9	Тема 10. Продвижение товара 1.Понятие рекламы и история ее развития 2.Рекламная программа и формы ее обращения 3.Закон РФ о рекламе 4.Пропаганда и стимулирование сбыта 5.Public relations – связь с общественностью				8	8	Тестирование

11.	8,9	Тема 11.Международный маркетинг и маркетинг услуг 1.Среда международного маркетинга 2.Способы выхода на международный рынок 3.Ограничения, существующие в международной торговле 4. Развитие маркетинга услуг				9,1	9,1	Тестирование
12		Консультации			0,9		0,9	Консультирование
		ИТОГО:	6	12	0,9	89,1	108	

### 5.1.2. Лабораторные (практические) занятия

№ п/п	№ семестра	Наименование раздела (темы) дисциплины (модуля)	Наименование лабораторных (практических, семинарских) работ	Всего часов
1	2	3	4	5
1.	9	Тема1.Основы современного маркетинга	Основы современного маркетинга 1.Понятие и подходы к маркетингу 2.Функции маркетинга, их классификация 3.Цели и принципы маркетинга	2
2.	9	Тема 2.Основные концепции развития маркетинга	Основные концепции развития маркетинга 1.Эволюция концепций маркетинга 2. Задачи маркетинга 3. Виды маркетинга	2
3.	9	Тема3.Система маркетинговой информации и маркетинговые исследования	Система маркетинговой информации и маркетинговые исследования 1.Система маркетинговой информации 2.Система маркетинговых исследований 3.Методы маркетинговых исследований	2
4.	9	Тема 4.Сегментация рынка	Сегментация рынка 1.Понятие и сущность сегментации 2.Критерии и признаки целевого сегмента рынка 3.Способы сегментации рынка 4.Поиск «ниши» рынка и позиционирования товара	2
5.	9	Тема5.Товарная политика	Товарная политика 1.Товар в системе маркетинга 2.Товар как потребительская ценность 3.Классификация товара 4.Марка и упаковка товара	2
6.	9	Тема 6. Жизненный цикл товара	Жизненный цикл товара 1.Концепции ЖЦТ 2.Этапы ЖЦТ 3.Концепция внедрения товара на	2

			внутреннем и международном рынке	
		ИТОГО:		12

### 5.1.3. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Курсовая работа не предусмотрена

## 5.2. Самостоятельная работа студента

### 5.2.1. Виды СРС

№ п/п	№ семестра	Наименование раздела (темы) дисциплины (модуля)	Виды СРС	Всего часов
1	2	3	4	5
1.	8,9	Основы современного маркетинга	Подготовка к тестированию Самостоятельное изучение учебного материала (по литературе, электронным изданиям в Интернет-ресурсах) Подготовка к контрольным испытаниям. Подготовка контрольной работы.	8
2.		Основные концепции развития маркетинга	Подготовка к тестированию Самостоятельное изучение учебного материала (по литературе, электронным изданиям в Интернет-ресурсах) Подготовка к контрольным испытаниям. Подготовка контрольной работы.	8
3.		Система маркетинговой информации и маркетинговые исследования	Подготовка к тестированию Самостоятельное изучение учебного материала (по литературе, электронным изданиям в Интернет-ресурсах) Подготовка к контрольным испытаниям. Подготовка контрольной работы.	8
4.		Сегментация рынка	Подготовка к тестированию Самостоятельное изучение учебного материала (по литературе, электронным изданиям в Интернет-ресурсах) Подготовка к контрольным испытаниям. Подготовка контрольной работы.	8
5.		Товарная	Подготовка к тестированию	8



		политика	Самостоятельное изучение учебного материала (по литературе, электронным изданиям в Интернет-ресурсах) Подготовка к контрольным испытаниям. Подготовка контрольной работы.	
6.		Жизненный цикл товара	Подготовка к тестированию Самостоятельное изучение учебного материала (по литературе, электронным изданиям в Интернет-ресурсах) Подготовка к контрольным испытаниям. Подготовка контрольной работы.	8
7.		Маркетинговая среда	Подготовка к тестированию Самостоятельное изучение учебного материала (по литературе, электронным изданиям в Интернет-ресурсах) Подготовка к контрольным испытаниям. Подготовка контрольной работы.	8
8.		Ценовая политика	Подготовка к тестированию Самостоятельное изучение учебного материала (по литературе, электронным изданиям в Интернет-ресурсах) Подготовка к контрольным испытаниям. Подготовка контрольной работы.	8
9.		Каналы товародвижения	Подготовка к тестированию Самостоятельное изучение учебного материала (по литературе, электронным изданиям в Интернет-ресурсах) Подготовка к контрольным испытаниям. Подготовка контрольной работы.	8
10.		Продвижение товара	Подготовка к тестированию Самостоятельное изучение учебного материала (по литературе, электронным изданиям в Интернет-ресурсах) Подготовка к контрольным испытаниям. Подготовка контрольной работы.	8
11.		Международный маркетинг и маркетинг услуг	Подготовка к тестированию Самостоятельное изучение учебного материала (по литературе,	9,1

			электронным изданиям в Интернет-ресурсах) Подготовка к контрольным испытаниям. Подготовка контрольной работы.	
ИТОГО часов в семестре:				89,1

### 5.2.2. График работы студента

Семестр № 8,9

График работы студента представлен в рейтинг-плане дисциплины «Маркетинг».

### 6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Оценочные средства представлены в фонде оценочных средств по дисциплине «Маркетинг».

### 7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

#### 7.1 Основная литература:

№ п/п	Наименование	Автор, название, место издания, издательство, год издания учебной и учебно-методической литературы	Используется при изучении разделов	Семестр	Количество экземпляров	
					в библиотеке	на кафедре
1	2	3	5	6	7	8
1	Учебник	<b>Годин, А.М.</b> Маркетинг [Электронный ресурс] : учебник для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки "Экономика", "Менеджмент" / А. М. Годин. - 12-е изд. - Электрон. дан. - М. : Дашков и К°, 2017. - 656 с. - (Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°"). - Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/reader/book/105549/#2">https://e.lanbook.com/reader/book/105549/#2</a> , требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394-02540-2.	1-11	7	Неограниченный доступ	-

2	Словарь	Маркетинг: Краткий толковый словарь основных маркетинговых понятий и современных терминов [Электронный ресурс] / Перцовский Н.И., авт.-сост. - 4-е изд. - Электрон. дан. - М. : Дашков и К°, 2018. - 140 с. - (Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°"). - Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/reader/book/110739/#2">https://e.lanbook.com/reader/book/110739/#2</a> , требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394-03041-3.	1-11	7	Неограниченный доступ	-
3	Практикум	<b>Маркетинг</b> : практикум для аудиторной и самостоятельной работы студентов направления подготовки 38.03.01 "Экономика" профиль "Экономическая безопасность" очной и заочной форм обучения / Костромская ГСХА. Каф. менеджмента и права ; Степанченко О.Н. - Караваево : Костромская ГСХА, 2019. - 37 с. : ил. - URL: <a href="http://lib.ksaa.edu.ru/marsweb">http://lib.ksaa.edu.ru/marsweb</a> ; <a href="https://e.lanbook.com/reader/book/133578/#1">https://e.lanbook.com/reader/book/133578/#1</a> , требуется регистрация.	1-11	7	Неограниченный доступ	-
4	Учебник	<b>Ким, С.А.</b> Маркетинг [Электронный ресурс] : учебник для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки	1-11	7	Неограниченный доступ	-

		"Экономика и управление" / С. А. Ким. - Электрон. дан. - М. : Дашков и К°, 2017. - 260 с. - Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/reader/book/93392/">https://e.lanbook.com/reader/book/93392/</a> , требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394-02014-8.				
5	Учебник	<b>Котлер, Ф.</b> Основы маркетинга. Краткий курс [Текст] / Ф. Котлер ; Пер. с англ. - М. : Вильямс, 2010. - 656 с. : ил. - ISBN 978-5-8459-0376-1. - вин310 : 299-00.	1-11	7	Неограниченный доступ	-
6	Учебник	<b>Цахаев, Р.К.</b> Маркетинг [Электронный ресурс] : учебник для вузов / Р. К. Цахаев, Т. В. Муртузалиева. - 3-е изд. - Электрон. дан. - М. : Дашков и К°, 2017. - 552 с. - Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/reader/book/93523/">https://e.lanbook.com/reader/book/93523/</a> , требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394-02746-8.	1-11	7	Неограниченный доступ	-

## 7.2 Дополнительная литература:

№ п/п	Наименование	Автор, название, место издания, издательство, год издания учебной и учебно-методической литературы	Используется при изучении разделов	Семестр	Количество экземпляров	
					в библиотеке	на кафедре
1	2	3	5	6	7	8
1	Учебник	Ким, С.А. Маркетинг [Электронный ресурс] : учебник для студентов	1-11	7	Неограниченный	-

		бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки "Экономика и управление" / С. А. Ким. - Электрон. дан. - М. : Дашков и К°, 2013. - 260 с. - Режим доступа: <a href="http://e.lanbook.com/view/book/56248/">http://e.lanbook.com/view/book/56248/</a> , требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394-02014-8.			досу п	
2	Учебник	Цахаев, Р.К. Маркетинг [Электронный ресурс] : учебник для вузов / Р. К. Цахаев, Т. В. Муртузалиева. - 2-е изд. - Электрон. дан. - М. : Дашков и К°, 2013. - 552 с. - Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/reader/book/5630/">https://e.lanbook.com/reader/book/5630/</a> , требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394-02104-6.	1-11	7	Неограниченный доступ	-
3	Учебное пособие	Сафронова, Н.Б. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс] : учеб. пособие для бакалавриата / Н. Б. Сафронова, И. Е. Корнеева. - Электрон. дан. - М. : Дашков и К, 2013. - 296 с. - (Учебные издания для бакалавриата). - Режим доступа: <a href="http://e.lanbook.com/v">http://e.lanbook.com/v</a>	1-11	7	Неограниченный доступ	-

		iew/book/56250/, требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394- 01470-3.				
4	Учебник	Синяева, И.М. Маркетинг в предпринимательско й деятельности [Электронный ресурс] : учебник для бакалавриата и специалистов вузов / И. М. Синяева, С. В. Земляк. - 3-е изд. - Электрон. дан. - М. : Дашков и К, 2013. - 268 с. - Режим доступа: <a href="http://e.lanbook.com/view/book/56243/">http://e.lanbook.com/v iew/book/56243/</a> , требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394- 01563-2.	1-11	7	Неог рани ченн ый досу п	-
5	Монография	Синяева, И.М. Модель коммерческой системы инновационного маркетинга [Электронный ресурс] : монография / И. М. Синяева. - Электрон. дан. - М. : Дашков и К, 2015. - 166 с. - Режим доступа: <a href="http://e.lanbook.com/view/book/70545/">http://e.lanbook.com/v iew/book/70545/</a> , требуется регистрация. - Загл. с экрана. - Яз. рус. - ISBN 978-5-394- 02523-5.	1-11	7	Неог рани ченн ый досу п	-
6	Учебник	Меликян, О.М. Поведение потребителей	1-11	7	Неог рани ченн	-

		<p>[Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки "Экономика" / О. М. Меликян. - 4-е изд. - Электрон. дан. - М. : Дашков и К°, 2014. - 280 с. - Режим доступа: <a href="http://e.lanbook.com/view/book/56272/">http://e.lanbook.com/view/book/56272/</a>, требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394-01043-9.</p>			ый досу п	
7	Учебник	<p>Патласов, О.Ю. Маркетинг персонала [Электронный ресурс] : учебник для студентов бакалавриата / О. Ю. Патласов. - Электрон. дан. - М. : Дашков и К°, 2015. - 384 с. - (Учебные издания для бакалавров). - Режим доступа: <a href="http://e.lanbook.com/view/book/61042/">http://e.lanbook.com/view/book/61042/</a>, требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394-02354-5.</p>	1-11	7	Неог рани ченн ый досу п	-

### 7.3. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Наименование электронно-библиотечной системы, предоставляющей возможность круглосуточного дистанционного индивидуального доступа для каждого обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет, адрес в сети Интернет / базы данных	Сведения о правообладателе электронно-библиотечной системы, базы данных и заключенном с ним договоре, включая срок действия заключенного договора	Сведения о наличии зарегистрированной в установленном порядке базе данных материалов электронно-библиотечной системы и / или Сведения о наличии зарегистрированного в установленном порядке электронного средства массовой информации	Наличие возможности одновременного индивидуального доступа к электронно-библиотечной системе, в том числе одновременного доступа к каждому изданию, входящему в электронно-библиотечную систему, не менее чем для 25 процентов обучающихся по каждой из форм получения образования
<p>Электронно-библиотечная система издательства «Лань»  <a href="http://e.lanbook.com">http://e.lanbook.com</a></p>	<p>ООО «ЭБС Лань»            Договор № 16 от 21.03.2023г. действует до 20.03.2024г.;            Договор № СЭБ НВ-171 от 23.12.2019 с неограниченной пролонгацией            ООО Издательство «Лань»            Лицензионный договор № 17 от 20.03.2023г. действует до 20.03.2024г.;            Соглашение о сотрудничестве №142/23 от 21.03.2023 действует до 20.03.2024г.</p>	<p>Свидетельство о государственной регистрации базы данных № 2011620038 от 11.01.2011 «Издательство Лань. Электронно-библиотечная система» / Свидетельство о регистрации СМИ Эл № ФС77-42547 от 03.11.2010</p>	<p>Возможен одновременный индивидуальный неограниченный доступ к каждому изданию, входящему в электронно-библиотечные системы без ограничений</p>
<p>Научная электронная библиотека  <a href="http://www.eLibrary.ru">http://www.eLibrary.ru</a></p>	<p>ООО НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА            Лицензионное соглашение от 31.03.2017, без ограничения срока</p>	<p>Свидетельство о государственной регистрации базы данных № 2010620732 от 14.12.2010 «Электронно-библиотечная система eLibrary», правообладатель ООО «РУНЭБ» / Свидетельство о регистрации СМИ Эл № ФС77-42487 от 27.10.2010</p>	<p>Возможен одновременный индивидуальный неограниченный доступ к каждому изданию, входящему в электронно-библиотечные системы без ограничений</p>
<p>Электронная библиотека Костромской ГСХА  <a href="http://lib.ksaa.edu.ru/marcweb">http://lib.ksaa.edu.ru/marcweb</a></p>	<p>НПО «ИнформСистема» Лицензионное соглашение № 070420080839 от 07.04.2008</p>	<p>Номер лицензии на использование программного продукта АБИС МАРК SQL 070420080839. Право использования принадлежит ФГБОУ ВО Костромской ГСХА</p>	<p>Возможен одновременный индивидуальный неограниченный доступ к изданиям, подлежащим свободному использованию. Доступ к изданиям, охраняемым авторским правом, возможен из Электронного</p>
<p>Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» <a href="http://window.edu.ru">http://window.edu.ru</a></p>	<p>ФГАУ ГНИИ ИТТ «Информика». Некоммерческий продукт со свободным доступом</p>	<p>Свидетельство о регистрации СМИ Эл № 77 – 8044 от 16.06.2003</p>	<p>Возможен одновременный индивидуальный неограниченный доступ к изданиям, подлежащим свободному использованию. Доступ к изданиям, охраняемым авторским правом, возможен из Электронного</p>
<p>Национальная электронная библиотека <a href="http://нэб.рф">http://нэб.рф</a></p>	<p>ФГБУ «РГБ». Договор №101/НЭБ/1303 от 27.01.2016 с неограниченной пролонгацией            ФГБУ «РГБ» Договор №101/НЭБ/1303-п от 23.05.2019 с неограниченной пролонгацией</p>	<p>Свидетельство о регистрации СМИ № 77-814 от 28.04.1999</p>	<p>Возможен одновременный индивидуальный неограниченный доступ к изданиям, подлежащим свободному использованию. Доступ к изданиям, охраняемым авторским правом, возможен из Электронного</p>



<p>Наименование электронно-библиотечной системы, предоставляющей возможность круглосуточного дистанционного индивидуального доступа для каждого обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет, адрес в сети Интернет / базы данных</p>	<p>Сведения о правообладателе электронно-библиотечной системы, базы данных и заключенном с ним договоре, включая срок действия заключенного договора</p>	<p>Сведения о наличии зарегистрированной в установленном порядке базе данных материалов электронно-библиотечной системы и / или Сведения о наличии зарегистрированного в установленном порядке электронного средства массовой информации</p>	<p>Наличие возможности одновременного индивидуального доступа к электронно-библиотечной системе, в том числе одновременного доступа к каждому изданию, входящему в электронно-библиотечную систему, не менее чем для 25 процентов обучающихся по каждой из форм получения образования</p>
			<p>читального зала</p>
<p>Справочная Правовая Система «КонсультантПлюс»</p>	<p>ООО «Консультант Кострома» Договор № 105 от 09.02.2023</p>	<p>Свидетельство о регистрации СМИ Эл № ФС 77-42075 от 08.01.2003</p>	<p>Возможен локальный сетевой доступ</p>

#### 7.4. Лицензионное программное обеспечение

Наименование программного обеспечения	Сведения о правообладателе (лицензиат, номер лицензии, дата выдачи, срок действия) и заключенном с ним договоре
Windows Prof 7 Academic Open License	Майкрософт, 47105956, 30.06.2010, постоянная
Microsoft Office 2010 Russian Academic Open License	Майкрософт, 47105956, 30.06.2010, постоянная
Microsoft Windows SL 8.1 Russian Academic Open License	Майкрософт, 64407027, 25.11.2014, постоянная
Microsoft Office 2013 Russian Academic Open License	Майкрософт, 64407027, 25.11.2014, постоянная
Microsoft Exchange Standard 2007 Academic Device CAL	Майкрософт, 44794865, 13.11.2008, постоянная
Microsoft Windows Server Academic Device CALЭ	Майкрософт, 44794865, 13.11.2008, постоянная
Microsoft SQL Server Standard Edition Academic	Майкрософт, 44794865, 13.11.2008, постоянная
Microsoft Exchange Server Standard Edition Academic	Майкрософт, 44794865, 13.11.2008, постоянная
Microsoft Windows Terminal Svcs Device CAL	Майкрософт, 44794865, 13.11.2008, постоянная
Microsoft Windows Server Standard 2008 Academic	Майкрософт, 44794865, 13.11.2008, постоянная
Microsoft Windows Server Standard 2008 R2 Academic	Майкрософт, 48946846, 24.08.2011, постоянная
Microsoft Forefront TMG Standard 2010	Майкрософт, 48946846, 24.08.2011, постоянная
Microsoft Windows Server Standard 2012 Academic	Майкрософт, 61149292, 15.11.2012, постоянная
Sun Rav Book Office	Sun Rav Software, 25.04.2012, постоянная
Sun Rav Test Office Pro	Sun Rav Software, 25.04.2012, постоянная
1С:Предприятие 8. Комплект для учебных заведений	ДС-Консалтинг, 05.06.2014, постоянная
Защищенный программный комплекс «1С Предприятие 8.2z»	ДС-Консалтинг, 07.04.2015, постоянная
Программное обеспечение «Антиплагиат»	АО «Антиплагиат», лицензионный договор № 5442 от 05.09.2022, 1 год
Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 250-499Node 1 year Educational Renewal License	ООО «ДримСофт», договор №126 от 30.03.2023, 1 год

#### 8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

№ п\п	Наименование дисциплины (модуля), практик в соответствии с учебным планом	Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения
1	Делопроизводство и	Учебные аудитории	Аудитория 415э, лекционная поточная аудитория	Microsoft Windows SL 8.1 Russian

№ п/п	Наименование дисциплины (модуля), практик в соответствии с учебным планом	Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения
	документооборот	для проведения занятий лекционного типа	с наборами демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, оснащенная специализированной мебелью и техническими средствами обучения. Компьютер: Intel(R) Pentium(R) CPU G4600 @ 3.60GHz, проектор Mitsubishi WD720U	Academic Open License 64407027, Microsoft Office 2010 Russian Academic Open License 47105956, Kaspersky Endpoint Security Standart Edition Educational, 1С:Предприятие 8. Комплект для учебных заведений, SunRav TestOfficePro
		Учебные аудитории для проведения лабораторно-практических занятий и занятий семинарского типа	Аудитория 220э, оснащенная специализированной мебелью и техническими средствами обучения. Компьютер Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz 8 шт. с выходом в Интернет и ЭИОС ФГБОУ ВО Костромской ГСХА	Microsoft Windows SL 8.1 Russian Academic Open License 64407027, Microsoft Office 2010 Russian Academic Open License 47105956, Kaspersky Endpoint Security Standart Edition Educational, SunRav TestOfficePro
			Аудитория 103э, оснащенная специализированной мебелью и техническими средствами обучения. Компьютер: Intel(R) Celeron(R) CPU 440 @ 2.00GHz, проектор Mitsubishi 460U.	Microsoft Windows SL 8.1 Russian Academic Open License 64407027, Microsoft Office 2010 Russian Academic Open License 47105956, Kaspersky Endpoint Security Standart Edition Educational, 1С:Предприятие 8. Комплект для учебных заведений, SunRav TestOfficePro
		Учебные аудитории для самостоятельной	Аудитория 257, оснащенная специализированной мебелью и техническими средствами обучения.	Microsoft Windows SL 8.1 Russian Academic Open License

№ п/п	Наименование дисциплины (модуля), практик в соответствии с учебным планом	Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения
		работы	Бездисковые терминальные станции 12шт. с выходом в Интернет и ЭИОС ФГБОУ ВО Костромской ГСХА, Intel(R) Pentium(R) CPU G4600 @ 3.60GHz	64407027, Microsoft Office 2010 Russian Academic Open License 47105956, Kaspersky Endpoint Security Standart Edition Educational
			Аудитория 300э, оснащенная специализированной мебелью и техническими средствами обучения. Монитор Samsung 510NSKS 9LCD.1024*768); Системный блок Ce12GHz/1024Mb/160Gb/FDD/DVD-RW с выходом в Интернет и ЭИОС ФГБОУ ВО Костромской ГСХА Информационная база: Статистические издания Росстата, Костромастата; годовая отчетность сельхозтоваропроизводителей Костромской области; периодические издания	Microsoft Windows SL 8.1 Russian Academic Open License 64407027, Microsoft Office 2010 Russian Academic Open License 47105956, Kaspersky Endpoint Security Standart Edition Educational
		Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Аудитория 220э, оснащенная специализированной мебелью и техническими средствами обучения. Компьютер Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz 8 шт. с выходом в Интернет и ЭИОС ФГБОУ ВО Костромской ГСХА	Microsoft Windows SL 8.1 Russian Academic Open License 64407027, Microsoft Office 2010 Russian Academic Open License 47105956, Kaspersky Endpoint Security Standart Edition Educational, SunRav TestOfficePro
			Аудитория 101э, оснащенная специализированной мебелью. Информационные стенды. Intel(R) Core(TM) i3-3120M CPU	Microsoft Windows SL 8.1 Russian Academic Open License 64407027, Microsoft Office 2010 Russian Academic Open License

№ п/п	Наименование дисциплины (модуля), практик в соответствии с учебным планом	Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения
				47105956, Kaspersky Endpoint Security Standart Edition Educational, 1С:Предприятие 8. Комплект для учебных заведений, SunRav TestOfficePro
2	Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования		Аудитория 440 Сервер RStyle , Сервер DEPO, Сервер IntelP4308, Компьютер i5/8G/1TB, Компьютер i5/8/500G, Компьютер i5/8/500G, Компьютер E6850/4/500G, Компьютер i5/4/500G	Microsoft Windows Server Standard 2008 Academic 44794865, Microsoft Windows Server Standard 2008 R2 Academic 48946846, Microsoft SQL Server Standard Edition Academic 44794865, Microsoft Office 2013 Russian Academic Open License, Windows Prof 7 Academic Open License 64407027,47105956
			Аудитория 117 Компьютер i7/4/500, Компьютер Celeron 2.8/512/360, Паяльная станция, осциллограф, мультиметр, микроскоп	Microsoft Office 2013 Russian Academic Open License, Windows Prof 7 Academic Open License 64407027,47105956

\*Специальные помещения – аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

## 9. Кадровое обеспечение образовательного процесса

№ п/п	Наименование дисциплины	Фамилия, имя, отчество, долж	Какое образовательное	Ученая степень,	Стаж работы, лет		основное место	условия привлечени
					всего	в том числе		

	<b>(модуля), практик в соответствии и с учебным планом</b>	<b>ность по штатному расписанию</b>	<b>учреждение окончил, специальность (направление подготовки) по документу об образовании</b>	<b>ученое (почетное) звание, квалификац ионная категория</b>		<b>научно- педагогич еский</b>	<b>в организац иях по направлени ю профессион альной деятельност и</b>	<b>работы, должность</b>	<b>я к педагогичес кой деятельнос ти (штатный работник, внутренний совместите ль, внешний совместите ль, иное)</b>
1	Маркетинг	Котлярова Любовь Дмитриевна, заведующий кафедрой	Костромской СХИ, «Агрономия», Профессиональна я переподготовка по программе «Делопроизводст во в государственных, муниципальных и коммерческих организациях». Присвоена квалификация «Делопроизводит ель	кандидат экономически х наук, доцент	34	24	–	ФГБОУ ВО Костромская ГСХА, заведующий кафедры менеджмента и права	штатный работник

Рабочая программа дисциплины «Маркетинг» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, профилю «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Составитель (и):

Заведующий кафедрой менеджмента и права  
Котлярова Л.Д.