

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ И. Т. ТРУБИЛИНА»**

**ФАКУЛЬТЕТ «ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»**



**Рабочая программа дисциплины**

**ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО МАРКЕТИНГА**

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

Направление подготовки  
**38.03.01 Экономика**

Направленность  
**Финансы и кредит**  
(программа прикладного бакалавриата)

Уровень высшего образования  
**Бакалавриат**

Форма обучения  
**Очная, заочная**

**Краснодар  
2022**

Рабочая программа дисциплины «Основы финансового маркетинга» разработана на основе ФГОС ВО 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ 12 ноября 2015 г. № 1327.

Авторы:

канд. экон. наук, доцент



Ю. Е. Стукова

канд. экон. наук, доцент



Д. К. Иваницкий

Рабочая программа обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры финансов от 18 апреля 2022 г., протокол № 8.

Заведующий кафедрой  
д-р экон. наук, профессор



Н. В. Липчиу

Рабочая программа одобрена на заседании методической комиссии факультета «Финансы и кредит», протокол от 25 апреля 2022 г. № 8.

Председатель  
методической комиссии  
канд. экон. наук, доцент



Т. П. Носова

Руководитель  
основной профессиональной  
образовательной программы  
канд. экон. наук, доцент



О. А. Окорокова

## **1 Цель и задачи освоения дисциплины**

**Целью** освоения дисциплины «Основы финансового маркетинга» является формирование комплекса знаний, позволяющих принимать обоснованные планово-управленческие маркетинговые решения с учетом видов финансово-экономической деятельности, а также осуществлять практическую проверку результатов и рекомендаций по маркетинговой деятельности организации.

### **Задачи дисциплины**

– ознакомление обучающихся с сущностью целостной концепции финансового маркетинга как современной философии управления для формирования комплекса экономических знаний, используемых в последующей профессиональной деятельности;

– изучение основных инфраструктурных тенденций, проблем и закономерностей развития экономики под воздействием факторов маркетинговой среды с учетом использования ранее полученных основ экономических знаний;

– изучение системы понятий и направлений финансовой маркетинговой деятельности, овладение способностью находить организационно-управленческие решения в сфере финансового маркетинга, критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений, разрабатывать и обосновывать предложения по их совершенствованию;

– овладение комплексом финансового маркетинга, включающего анализ внутренней и внешней среды организации, изучение рынка, организацию маркетингового управления и контроля в организации, для обоснования предложений по совершенствованию системы финансового маркетинга организации с учетом критериев риска и социально-экономической эффективности;

– изучение особенностей маркетинга на рынке ценных бумаг, банковских и страховых услуг с последующим анализом различных вариантов управленческих решений в этой сфере.

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

**В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:**

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

ОПК-4 – способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность;

ПК-11 – способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

### 3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

«Основы финансового маркетинга» является дисциплиной вариативной части ОПОП ВО подготовки обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, направленность «Финансы и кредит».

### 4 Объем дисциплины (108 часов, 3 зачетных единицы)

Виды учебной работы	Объем, часов	
	Очная форма обучения	Заочная форма обучения
<b>Контактная работа</b>	63	13
в том числе:		
— аудиторная по видам учебных занятий	60	10
— лекции	32	4
— практические	28	6
— внеаудиторная	3	3
— экзамен	3	3
<b>Самостоятельная работа</b>	45	95
<b>Итого по дисциплине</b>	108	108

### 5 Содержание дисциплины

По итогам изучаемой дисциплины обучающиеся сдают экзамен.

Дисциплина изучается на 3 курсе, в 5 семестре очной формы обучения, на 3 курсе, в 5 семестре заочной формы обучения.

#### 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	Самостоятельная работа
1	<b>Современная концепция финансового маркетинга</b> 1. Маркетинг как философия управления и вид деятельности	ОК-3	5	2	2	3

№ п/ п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студен- тов и трудоемкость (в часах)		
				Лек- ции	Практические занятия	Самосто- ятельная работа
	2.Направления развития марке- тинга в финансовых отношени- ях 3.Виды маркетинговой деятель- ности на финансовом рынке					
2	<b>Маркетинговые исследования и стратегии конкуренции</b> 1.Этапы маркетинговых иссле- дований 2.Базовые конкурентные стра- тегии	ОПК-4 ПК-11	5	2	2	3
3	<b>Маркетинговая информация и маркетинговая среда</b> 1.Система внутреннего учета и маркетингового мониторинга 2.Понятие среды маркетинга. Внутренняя среда маркетинга 3.Микро- и макросреда марке- тинга	ОК-3	5	4	4	3
4	<b>Рынки и покупательское по- ведение потребителей</b> 1.Классификация рынков. Оценка конъюнктуры рынка 2.Изучение потребительского поведения 3.Психологические и ситуаци- онные факторы сегментации потребителей	ОК-3 ПК-11	5	4	2	3
5	<b>Сегментирование рынка</b> 1.Уровни сегментирования рынка. Выбор целевых сегмен- тов 2.Сегментирование потреби- тельских и деловых рынков	ОК-3	5	2	2	3
6	<b>Планирование в маркетинге</b> 1.Принципы, задачи и виды планирования 2.Применение сетевого графика в планировании 3.Бюджет маркетинга	ОПК-4	5	2	2	3
7	<b>Товар и товародвижение в си- стеме маркетинга</b> 1.Основы формирования товар- ной стратегии и классификация товаров 2.Жизненный цикл продукции	ОК-3 ОПК-4	5	4	2	3

№ п/ п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студен- тов и трудоемкость (в часах)		
				Лек- ции	Практические занятия	Самосто- ятельная работа
	3.Выбор каналов распределения продукции					
8	<b>Ценообразование в системе маркетинга</b> 1.Факторы чувствительности потребителей к цене 2.Процесс ценообразования и виды ценовых стратегий	ОК-3 ОПК-4	5	2	2	4
9	<b>Система маркетинговых коммуникаций</b> 1.Реклама в системе маркетин- говых коммуникаций 2.Связь с общественностью	ОК-3	5	2	2	4
10	<b>Организация и контроль процесса маркетинга</b> 1.Организация службы марке- тинга на предприятии 2.Оценка эффективности и кон- троль маркетинга	ОК-3 ОПК-4	5	2	2	4
11	<b>Основы банковского марке- тинга</b> 1.Особенности и элементы бан- ковской деятельности 2.Сегментирование рынка бан- ковских продуктов 3.Управление ассортиментной политикой банка 4. Персональное и дистанцион- ное банковское обслуживание	ОК-3, ПК-11	5	2	2	4
12	<b>Маркетинг в сфере страховых услуг</b> 1.Характеристика страхового рынка 2.Сущность и особенности страхового маркетинга 3.Специфика и сегментация страхового рынка 4.Организация маркетинга в страховой компании и этапы его развития	ОК-3 ОПК-4	5	2	2	4
13	<b>Маркетинг на рынке ценных бумаг</b> 1.Особенности маркетинга рынка ценных бумаг 2.Сегментирование фондового рынка	ОК-3 ОПК-4	5	2	2	4

№ п/ п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студен- тов и трудоемкость (в часах)		
				Лек- ции	Практические занятия	Самосто- ятельная работа
	3.Формирование каналов рас- пределения ценных бумаг 4.Управление ценообразованием на фондовом рынке					
Итого				32	28	45

### Содержание и структура дисциплины по заочной форме обучения

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студен- тов и трудоемкость (в часах)		
				Лек- ции	Практические занятия	Самосто- ятельная работа
1	<b>Современная концепция фи- нансового маркетинга</b> 1.Маркетинг как философия управления и вид деятельности 2.Направления развития марке- тинга в финансовых отношени- ях 3.Виды маркетинговой дея- тельности на финансовом рын- ке	ОК-3	5	2	–	7
2	<b>Маркетинговые исследова- ния и стратегии конкуренции</b> 1.Этапы маркетинговых иссле- дований 2.Базовые конкурентные стра- тегии	ОПК-4 ПК-11	5	–	2	7
3	<b>Маркетинговая информация и маркетинговая среда</b> 1.Система внутреннего учета и маркетингового мониторинга 2.Понятие среды маркетинга. Внутренняя среда маркетинга 3.Микро- и макросреда марке- тинга	ОК-3	5	–	–	7
4	<b>Рынки и покупательское по- ведение потребителей</b> 1.Классификация рынков. Оценка конъюнктуры рынка 2.Изучение потребительского поведения 3.Психологические и ситуаци-	ОК-3 ПК-11	5	–	2	7

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студен- тов и трудоемкость (в часах)		
				Лек- ции	Практические занятия	Самостоя- тельная работа
	онные факторы сегментации потребителей					
5	<b>Сегментирование рынка</b> 1.Уровни сегментирования рынка. Выбор целевых сегментов 2.Сегментирование потребительских и деловых рынков	ОК-3	5	1	2	7
6	<b>Планирование в маркетинге</b> 1.Принципы, задачи и виды планирования 2.Применение сетевого графика в планировании 3.Бюджет маркетинга	ОПК-4	5	1	–	7
7	<b>Товар и товародвижение в системе маркетинга</b> 1.Основы формирования товарной стратегии и классификация товаров 2.Жизненный цикл продукции 3.Выбор каналов распределения продукции	ОК-3 ОПК-4	5	–	–	7
8	<b>Ценообразование в системе маркетинга</b> 1.Факторы чувствительности потребителей к цене 2.Процесс ценообразования и виды ценовых стратегий	ОК-3 ОПК-4	5	–	–	7
9	<b>Система маркетинговых коммуникаций</b> 1.Реклама в системе маркетинговых коммуникаций 2.Связь с общественностью	ОК-3	5	–	–	7
10	<b>Организация и контроль процесса маркетинга</b> 1.Организация службы маркетинга на предприятии 2.Оценка эффективности и контроль маркетинга	ОК-3 ОПК-4	5	–	–	8
11	<b>Основы банковского маркетинга</b> 1.Особенности и элементы банковской деятельности 2.Сегментирование рынка банковских продуктов 3.Управление ассортиментной	ОК-3, ПК-11	5	–	–	8



№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студен- тов и трудоемкость (в часах)		
				Лек- ции	Практические занятия	Самостоя- тельная работа
	политикой банка 4. Персональное и дистанцион- ное банковское обслуживание					
12	<b>Маркетинг в сфере страховых услуг</b> 1.Характеристика страхового рынка 2.Сущность и особенности страхового маркетинга 3.Специфика и сегментация страхового рынка 4.Организация маркетинга в страховой компании и этапы его развития	ОК-3 ОПК-4	5	–	–	8
13	<b>Маркетинг на рынке ценных бумаг</b> 1.Особенности маркетинга рынка ценных бумаг 2.Сегментирование фондового рынка 3.Формирование каналов рас- пределения ценных бумаг 4.Управление ценообразова- нием на фондовом рынке	ОК-3 ОПК-4	5	–	–	8
Итого				4	6	95

## 6 Перечень учебно-методического обеспечения для само- стоятельной работы обучающихся по дисциплине

Методические указания (для самостоятельной работы)

1. Маркетинг: практические советы [Электронный ресурс] : учеб.-метод. пособие / В. В. Бут [и др.]. – Краснодар : КубГАУ, 2017. – 118 с. – Режим доступа: [https://edu.kubsau.ru/file.php/121/Marketing\\_prakticheskie\\_sovety\\_ucheb.-metod.posobie.pdf](https://edu.kubsau.ru/file.php/121/Marketing_prakticheskie_sovety_ucheb.-metod.posobie.pdf)

2. Стукова Ю. Е. Основы финансового маркетинга [Электронный ресурс] : практикум / Ю. Е. Стукова, П. Ф. Парамонов, Д. К. Иваницкий. – Краснодар: КубГАУ, 2019. – 82 с. – Режим доступа: [https://edu.kubsau.ru/file.php/121/2019\\_Osnovy\\_finansovogo\\_marketinga\\_Praktikum\\_519078\\_v1\\_.PDF](https://edu.kubsau.ru/file.php/121/2019_Osnovy_finansovogo_marketinga_Praktikum_519078_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
ОК-3 – способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	
1	Микроэкономика
2	Макроэкономика
3	Общественный финансовый сектор
4	Экономика организации
5	Мировая экономика и международные экономические отношения
5	<i>Основы финансового маркетинга</i>
5	Деньги, кредит, банки
6	Финансы
8	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к защите и процедуру защиты
ОПК-4 – способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	
3	Методы оптимальных решений
3	Право
3	Общественный финансовый сектор
4	Менеджмент
4	Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски
5	<i>Основы финансового маркетинга</i>
8	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к защите и процедуру защиты
ПК-11 – способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	
3	Организация и планирование денежных потоков в хозяйствующих субъектах
3	Общественный финансовый сектор
3	Государственная финансовая поддержка бизнеса
4	Менеджмент
5	Бюджетное устройство
5	<i>Основы финансового маркетинга</i>
5-6	Корпоративные финансы и их особенности в сельском хозяйстве
6	Рынок ценных бумаг
6	Технологическая практика
7	Маркетинговая стратегия банка в аграрном секторе экономики
7	Маркетинговые стратегии коммерческих банков
7-8	Финансовый менеджмент
8	Инвестиционный менеджмент

Номер семестра*	Этапы формирования и проверки уровня сформированности компетенций по дисциплинам, практикам в процессе освоения ОПОП ВО
8	Банковский менеджмент
8	Финансовая политика коммерческого банка
8	Оценка инвестиционной деятельности
8	Преддипломная практика
8	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)	
<b>ОК-3 – способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности</b>					
<b>Знать:</b> -основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Фрагментарные представления об основах экономических знаний в различных сферах деятельности	Неполные представления об основах экономических знаний в различных сферах деятельности	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы, представления об основах экономических знаний в различных сферах деятельности	Сформированные систематические представления об основах экономических знаний в различных сферах деятельности	Опрос; доклад; экзамен.
<b>Уметь:</b> -использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Фрагментарные умения использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	В целом удовлетворительные, но не систематизированные умения использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	В целом успешные, но содержащие отдельные пробелы, умения использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Продемонстрированы умения использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Кейс-задания; тест; экзамен.
<b>Владеть:</b> -навыками использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности	Отсутствие владения навыками использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности	Имеется минимальный набор навыков владения основами экономических знаний в различных сферах деятельности	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, владение навыками использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности	Продемонстрировано успешное и систематическое владение навыками использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности	Практические задания с последующим контролем остаточных знаний; тест; экзамен.
<b>ОПК-4 – способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность</b>					
<b>Знать:</b> -способы поиска организационно-управленческих	Фрагментарные представления о способах поиска организационно-	Неполные представления о способах поиска организационно-	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы, пред-	Сформированные представления о способах поиска организационно-	опрос; доклад; экзамен.

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный, пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
решений в профессиональной деятельности	управленческих решений в профессиональной деятельности	управленческих решений в профессиональной деятельности	ставления о способах поиска организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности	управленческих решений в профессиональной деятельности	
<b>Уметь:</b> -находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственность	Фрагментарное умение находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственность	Удовлетворительное, но не систематизированное умение находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственность	Успешное, но содержащее отдельные пробелы, умение находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственность	Сформированные умения находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственность	Кейс-задания; тест; экзамен.
<b>Владеть:</b> -навыками поиска организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности	Отсутствие навыков для поиска организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности	Фрагментарные навыки для поиска организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, применение навыков для поиска организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности	Успешное и систематическое применение навыков для поиска организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности	Практические задания с последующим контролем остаточных знаний; тест; экзамен.
<b>ПК-11 – способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий</b>					
<b>Знать:</b> -основы банковского дела, экономики, организации труда и управления.	Фрагментарные представления об основах банковского дела, экономики, организации труда и управления.	Неполные представления об основах банковского дела, экономики, организации труда и управления.	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы, представления об основах банковского дела, экономики, организации труда и управления.	Сформированные представления об основах банковского дела, экономики, организации труда и управления.	Опрос; доклад; экзамен.
<b>Уметь:</b> -готовить заключения о возможности/невозможности заключения кредитной сделки.	Не продемонстрировано умение по подготовке заключения о возможности заключения кредитной сделки, имеются грубые ошибки.	В целом удовлетворительное, но не систематизированное умение по подготовке заключения о возможности/невозможности заключения кредитной сделки, имеются	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, умение по подготовке заключения о возможности/невозможности заключения кредитной сделки.	Сформированные умения по подготовке заключения о возможности/невозможности заключения кредитной сделки.	Кейс-задания; тест; экзамен.

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный, пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
		недочеты			
<b>Владеть:</b> -навыками выявления и оценки рисков, возникающих у заемщика в ходе кредитования.	Фрагментарное владение навыками выявления и оценки рисков, возникающих у заемщика в ходе кредитования.	В целом удовлетворительное, но не систематизированное владение навыками выявления и оценки рисков, возникающих у заемщика в ходе кредитования.	В целом успешные, но содержащие отдельные пробелы владения навыками выявления и оценки рисков, возникающих у заемщика в ходе кредитования.	Сформированное владение навыками выявления и оценки рисков, возникающих у заемщика в ходе кредитования.	Практические задания с последующим контролем остаточных знаний; тест; экзамен.

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

#### Кейс-задания

#### Темы 3, 7

#### Тема 3

#### Кейс 1 подзадача 1

Фирма «Рокс» провела реструктуризацию своей деятельности. Отказавшись от двух розничных торговых точек, имевших низкий уровень рентабельности, располагавшихся на арендуемых площадях, руководство фирмы зарегистрировало собственный сайт и открыло торговую интернет-площадку. Вся торговля переместилась в интернет, реклама велась через адресные интернет-сообщества и контекстные источники. Выдача заказов осуществлялась через собственную службу доставки (курьеров) и в пункте выдачи заказов, расположенном в собственном помещении фирмы, ранее отведенном под офисные помещения. Число сотрудников аппарата управления сократилось в 2 раза за счет совмещения функций и перевода части из них в режим надомной работы. В итоге преобразований сокращение численности работников составило 8 человек, объем продаж в первый месяц сохранился на ранее достигнутом уровне, а в последующем квартале вырос на 50%, что в итоге принесло 750 тысяч рублей дополнительной прибыли при общих затратах на преобразование в сумме 250 тысяч рублей.

Управленческое решение по реструктуризации деятельности фирмы «Рокс» является ...

- а. непрограммируемым
- б. программируемым
- в. селективным
- г. директивным

#### Кейс 1 подзадача 2

К фактам, подтверждающим экономическую эффективность внедренных руководством фирмы «Апекс» управленческих решений, следует отнести ...

- а. рост производительности труда
- б. сокращение затрат на деятельность аппарата управления
- в. сокращение потерь от брака
- г. ускорение процесса обслуживания клиентов

## **Тема 7**

### **Кейс 2 подзадача 1**

Компания «Вектор» работает на рынке моющих средств в течение 15 лет. В последние годы конкуренция обострилась, и маркетологи фирмы обосновали необходимость выхода на рынки других городов края. В целях активизации работы по продвижению продукции фирмы в городах У и М были открыты филиалы компании. Через 2 года на базе филиала в городе М планируется организовать производство косметических средств. Кроме организационной перестройки, в компании была введена в действие новая схема поощрения сбытового персонала, в рамках которой была разработана система специальных премиальных бонусов для сотрудников в зависимости от объемов обеспеченной ими отгрузки продукции, сроков ее оплаты и долгосрочности связей с потребителями. Использование филиальной системы в организационной структуре управления компании «Вектор» указывает на то, что такая структура является ...

- а. дивизиональной
- б. штабной
- в. сетевой
- г. матричной

### **Кейс 2 подзадача 2**

Разработка в организации новой системы специальных премиальных бонусов относится к группе \_\_\_\_\_ методов управления.

- а. экономических
- б. социально-психологических
- в. матричных
- г. организационно-распорядительных

### **Кейс 2 подзадача 3**

Исходя из описанных условий бизнеса, компания «Бомонд» строится на основе дивизиональной структуры управления с выделением подразделений по ...

- а. виду выпускаемой продукции
- б. обслуживаемой территории
- в. ориентации на группу потребителей
- г. уровню доходности направления

## **Практическое задание**

### **Темы 4, 9**

#### **Задание 1 (тема 4)**

Организация потратила 200 тыс. рублей на ремонт и смену интерьера в принадлежащем ей кафе. В итоге прирост прибыли от работы обновленного кафе за аналогичный период 2018 года по сравнению с периодом 2017 года составил 300 тыс. руб. Экономическая эффективность ремонта и смены интерьера кафе в процентах равна ...

#### **Задание 2 (Тема 9)**

Торговая организация реализовала проект размещения рекламы в сети Интернет и открытия интернет-магазина, для чего объем товаров в запасах, находящихся постоянно на складе организации, был увеличен с 2 млн рублей до 3 млн рублей. По итогам первого квартала работы магазина и распространения рекламы в сети выручка организации выросла с 4 млн рублей до 6,9 млн рублей. Прирост экономической эффективности от использования запасов в результате данных мероприятий составил \_\_\_\_ %.

## **Задания для контрольной работы**

### **Темы 3, 4**

#### **Контрольная работа 1 (Тема 3)**

### Вариант 1

Для проведения анализа конкурентов компании «Альфа» было выбрано две фирмы, работающих в той же ценовой и ассортиментной нише, что и исследуемое предприятие. Общая характеристика конкурирующих предприятий представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Общая характеристика конкурирующих предприятий

Показатели	«Альфа»	«Дельта»	«Омега»
Репутация (имидж) предприятия	не определен	имеются рекламации	хорошая
Квалификация менеджеров	средняя	средняя	средняя
Качество обслуживания	хорошее	имеются рекламации	высокое
Качество продаваемых услуг	высокое	хорошее	высокое
Предлагаемый ассортимент услуг	стандартный	стандартный	расширенный
Разработка новых услуг	представлена слабо	представлена слабо	осуществляется периодически
Обучение персонала	проводится нерегулярно	проводится нерегулярно	проводится регулярно
Стабильность продаж	средняя	высокая	средняя
Каналы сбыта	Напрямую	Работа с корп. клиентами	Напрямую
Средние затраты времени на обслуживание 1 клиента, мин.	40	30	30
Средняя цена за услугу, руб.	550	640	820
Исследование рынка	эпизодически	проводится постоянно	перед началом сезона
Организация рекламы	эпизодически	перед началом сезона	в течении сезона

Вывод: \_\_\_\_\_

Проведите ранжирование конкурентов по каждому из факторов. Наилучшим является метод с присвоением компаниям рейтингов в интервале от 1 до 10, однако если информации мало и присвоение цифровых рейтингов будет демонстрировать ложную точность, то вполне приемлемым будет присвоение знаков «плюс» – сильным, «минус» – слабым и «знак равенства» – средним компаниям. Для упрощения задания была избрана 5-ти бальная система оценивания, представленная в таблице 2.

Таблица 2 – Бальная характеристика показателей конкурентоспособности

Показатели	Ед. изм.	Количественная или качественная оценка	Бальная оценка
Репутация (имидж) предприятия	-	известная фирма	5
		хорошая	4
		имеются рекламации	3
		не определен	2
Квалификация менеджеров	-	высокая	5
		средняя	4
		низкая	3
Качество обслуживания	-	высокое	5
		хорошее	4
		имеются рекламации	3
Качество продаваемых услуг	-	высокое	5
		хорошее	4
		удовлетворительное	3
Предлагаемый ассортимент	-	расширенный	5
		стандартный	4
		узкий	3
Разработка новых услуг	-	осуществляется периодически	5
		представлена слабо	4
		не осуществляется	3
Обучение персонала	-	проводится регулярно	5
		проводится нерегулярно	4
		не проводится	3
Стабильность продаж услуг	-	высокая	5
		средняя	4
		низкая	3
Каналы сбыта	-	своя филиальная сеть	5
		работа с корп. клиентами	4
		напрямую	3
Средние затраты времени на обслуживание одного клиента	мин.	20-30	5
		30-40	4
		свыше 40	3
Средняя цена	Руб.	400-600	5
		600-800	4
		свыше 800	3
Исследование рынка	-	проводится постоянно	5
		перед началом сезона	4
		эпизодически	3
Организация рекламы	-	в течении всего сезона	5
		перед началом сезона	4
		эпизодически	3

Вывод: \_\_\_\_\_

На основании имеющихся данных заполните таблицу 3.



Таблица 3 – Сравнительная оценка конкурентоспособности компании «Альфа»

Показатели	Весовой коэффициент	«Альфа»		Конкуренты			
		балл	взвеш оценка	«Дельта»		«Омега»	
				балл	взвеш оценка	балл	взвеш оценка
Репутация (имидж) предприятия	0,1						
Предлагаемый ассортимент	0,09						
Квалификация менеджеров	0,09						
Качество обслуживания	0,15						
Качество услуг	0,15						
Разработка новых услуг	0,02						
Обучение персонала	0,02						
Стабильность продаж	0,02						
Средние затраты времени на обслуживание одного клиента, мин.	0,05						
Средняя цена	0,1						
Исследование рынка	0,08						
Каналы сбыта	0,05						
Организация рекламы	0,08						
Итого:	1						

Вывод: \_\_\_\_\_

Сделайте выводы по таблице. Для проведения дальнейшего анализа необходимо построить конкурентный профиль компании «Альфа» по отношению к наиболее близкому конкуренту. Шаблон для построения конкурентного профиля приведен в таблице 4.

Таблица 4 – Конкурентный профиль компании «Альфа»

Показатели	Отклонение					Степень приоритетности
	-2	-1	0	1	2	
Репутация (имидж) предприятия						
Предлагаемый ассортимент						
Квалификация менеджеров						
Качество обслуживания						
Качество услуг						
Разработка новых услуг						
Обучение персонала						
Стабильность продаж						
Средние затраты времени на обслуживание одного клиента, мин.						
Средняя цена						
Исследование рынка						
Каналы сбыта						
Организация рекламы						

По указанному шаблону построить конкурентный профиль для организаций банковской и страховой сферы обслуживания.

## Контрольная работа 2 (Тема 4)

### Вариант 1

В таблицах 1 и 2 представлены данные для расчета индекса потребительской удовлетворенности (CSI) для двух конкурирующих организаций. Заполните таблицы, сформулировав существенные параметры оценивания потребителем. Постройте сравнительную диаграмму для анализируемых предприятий. Сделайте выводы относительно конкурентных преимуществ каждого из них.

Таблица 1 – Расчет индекса потребительской удовлетворенности анализируемой организации

Основные составляющие работы организации сферы культуры	Важность для потребителей		Оценка качества					Общая сумма	Среднее значение оценки качества	Индекс потребительской удовлетворенности, %
	Б <sub>і</sub>	$\frac{Б_i}{\sum Б_i} \cdot 100$	5	4	3	2	1			
	5		38	25	23	6	8	100		
	4		1	9	35	40	15	100		
	4,8		45	31	16	8	0	100		
	4,6		35	21	28	6	10	100		
	5		70	11	7	12	0	100		
	4,5		41	35	15	9	0	100		
	4,5		35	28	19	8	10	100		
Среднее значение оценки работы и соответствующей степени потребительской удовлетворенности										

Таблица 2 – Расчет индекса потребительской удовлетворенности конкурирующей организации

Основные составляющие работы организации сферы культуры	Важность для потребителей		Оценка качества					Общая сумма	Среднее значение оценки качества	Индекс потребительской удовлетворенности, %
	Б <sub>і</sub>	$\frac{Б_i}{\sum Б_i} \cdot 100$	5	4	3	2	1			
	4,8		22	21	42	15	0	100		
	4		16	29	31	24	0	100		
	4,6		23	26	36	15	0	100		
	5		21	32	29	18	0	100		
	5		76	18	6	0	0	100		
	3,5		1	47	28	15	9	100		
	4,6		15	20	21	43	1	100		
Среднее значение оценки работы и соответствующей степени потребительской удовлетворенности										

Вспомогательные данные для расчетов

Степень удовлетворенности потребителя	Оценка	Балл	Способ представления результата для расчета индекса удовлетворенности
Полностью неудовлетворен	плохо	1	0
Неудовлетворен	неудовлет.	2	25
Нейтрален	удовл.	3	50
Удовлетворен	хорошо	4	75
Полностью удовлетворен	отлично	5	100

## **Опрос**

### **Тема 1**

План опроса по теме «Современная концепция финансового маркетинга». Перед началом семинарского занятия необходимо изучить теоретические материалы по заявленной теме. После изучения теоретического материала необходимо ответить на следующие вопросы:

- 1) Охарактеризуйте концепции работы на рынке (производственную, товарную, сбытовую, маркетинговую).
- 2) Перечислите принципы маркетинговых исследований.
- 3) Выделите основные направления маркетинговых исследований.
- 4) Охарактеризуйте группы методов, используемых в теории и практике маркетинговых исследований.
- 5) Что такое первичная и вторичная информация?
- 6) Дайте характеристику четырем элементам комплекса маркетинга: товар, цена, каналы товародвижения, коммуникации.
- 7) Перечислите и охарактеризуйте участников финансового рынка.
- 8) В каких направлениях работы на рынке может применяться маркетинг с точки зрения банков?
- 9) Что такое финансовый маркетинг?
- 10) Дайте понятие инвестиционному маркетингу.

## **Темы докладов (с возможностью презентации)**

### **Тема 1**

- 1) Сущность и структура финансового рынка
- 2) Направления использования маркетинга в финансовых отношениях
- 3) Место финансового маркетинга в системе управления предприятием
- 4) Агентские отношения и информационная асимметрия в процессе финансирования
- 5) Концепция информационной эффективности финансовых рынков

## **Тесты**

### **Тема 1**

1. Преодоление информационной асимметрии ex ante в маркетинге осуществляется посредством:
  - а. маркетинговых исследований
  - б. принятия решений о разработке продукта и формировании ассортимента
  - в. реализации коммуникативной политики
  - г. осуществления маркетингового контроля
2. На финансовом рынке маркетинговые инструменты могут использовать:
  - а. только банки
  - б. банки и страховые компании
  - в. только инвесторы
  - г. продавцы и покупатели финансовых инструментов
3. Финансовый маркетинг в широком смысле включает:
  - а. банковский и страховой маркетинг
  - б. маркетинг финансовых услуг
  - в. все виды маркетинговой деятельности на финансовом рынке
  - г. различные виды маркетинговой деятельности на финансовом рынке и рынке товаров
4. На финансовом рынке организация является инвестором в случае...

- а. выпуска и размещения ценных бумаг
  - б. привлечения кредитов банков
  - в. приобретения ценных бумаг других предприятий
  - г. привлечения денежных средств юридических и физических лиц
5. На рынке ценных бумаг предприятие может выступать:
- а. только в качестве продавца финансовых инструментов
  - б. только в качестве покупателя финансовых активов
  - в. как в роли продавца, так и в роли покупателя финансовых инструментов
  - г. только в качестве продавца страховых услуг
6. Финансовый маркетинг организации включает в себя:
- а. банковский маркетинг и маркетинг страховых услуг
  - б. маркетинг акций и маркетинг облигаций
  - в. управление инвестиционной привлекательностью и инвестиционный маркетинг
  - г. маркетинг финансовых услуг, маркетинг акций и маркетинг облигаций
7. Затраты организации по привлечению заемного капитала могут увеличиться вследствие:
- а. увеличения абсолютных затрат на эмиссию акций
  - б. увеличения ставки налога на прибыль
  - в. увеличения расходов на организацию эмиссии облигаций
  - г. увеличения доверия инвесторов к эмитенту
8. Слабая форма информационной эффективности финансового рынка предполагает, что:
- а. в текущих курсах полностью учтена информация об изменении цен в прошлом
  - б. в текущих рыночных курсах полностью учитывается общедоступная, опубликованная на данный момент информации
  - в. рыночные цены отражают абсолютно всю существующую информацию, в том числе не доступную основной массе инвесторов
  - г. учитывается информация из открытых источников
9. Каким образом на рынке ценных бумаг можно реализовать маркетинговый принцип ориентации на потребности покупателей?
- а. путем учета поведенческих особенностей индивидуальных инвесторов
  - б. путем формирования параметров финансового инструмента, максимально соответствующих ожиданиям целевых групп инвесторов
  - в. путем предложения финансовых инструментов по более низким ценам, чем у конкурентов;
  - г. путем снижения цены заемного капитала
10. К элементам микросреды предприятия на фондовом рынке не относят:
- а. действительных инвесторов
  - б. потенциальных инвесторов
  - в. государство
  - г. финансовых посредников
11. Родовая (функциональная) конкуренция на финансовом рынке предполагает:
- а. выбор способа использования денежных средств
  - б. выбор потребителя между различными способами удовлетворения конкретной потребности
  - в. соперничество между различными видами финансовых инструментов

- Г. выбор конкретного финансового инструмента
- 12. Основное отличие между стратегическими и финансовыми инвесторами состоит в:
  - а. целях покупки ценных бумаг
  - б. организационно-правовом статусе
  - в. объеме располагаемого капитала
  - г. образе жизни
- 13. Вариант андеррайтинга «все или ничего» предусматривает, что...
  - а. андеррайтер принимает на себя риски по продвижению ценных бумаг на рынок и дает гарантию выкупить у эмитента все ценные бумаги
  - б. андеррайтер обязуется приложить максимальные усилия для продажи ценных бумаг, но не дает никаких гарантий по выкупу эмиссии из собственных средств
  - в. андеррайтер принимает на себя риски по продвижению ценных бумаг на рынок, но не гарантии выкупа всех ценных бумаг выпуска у эмитента
  - г. выпуск ценных бумаг будет отозван в том случае, если его не удастся разместить полностью
- 14. Формировать целевую структуру инвесторов позволяет использование при первичном размещении следующего метода ценообразования:
  - а. фиксированных цен
  - б. аукциона
  - в. формирования книги заявок (букбилдинга)
  - г. аукциона и метода фиксированных цен
- 15. Адресатами информационных мероприятий предприятия-эмитента на фондовом рынке являются:
  - а. потенциальные инвесторы
  - б. действительные и потенциальные инвесторы
  - в. финансовые посредники, действительные и потенциальные инвесторы
  - г. информационные посредники, действительные и потенциальные инвесторы

### **Вопросы и задания для проведения промежуточного контроля (экзамена)**

#### **Компетенция: способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3)**

##### *Вопросы к экзамену*

1. Маркетинг как философия управления и вид деятельности
2. Направления развития маркетинга в финансовых отношениях
3. Виды маркетинговой деятельности на финансовом рынке
4. Субъекты, правила поведения и участники маркетинговых исследований
5. Значение, границы и объекты конкуренции
6. Понятие среды маркетинга. Внутренняя среда маркетинга
7. Основы формирования товарной стратегии и классификация товаров
8. Понятие и функции товародвижения.
9. Виды посредников
10. Факторы чувствительности потребителей к цене
11. Персональное продвижение и стимулирование сбыта
12. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций
13. Связь с общественностью. Пиар (PR) в системе маркетинговых коммуникаций
14. Особенности и элементы банковской деятельности

15. Персональное и дистанционное банковское обслуживание
16. Характеристика страхового рынка России
17. Сущность и особенности страхового маркетинга
18. Личные продажи и пропаганда.
19. Мотивы поведения потребителей.
20. Основные понятия маркетинга: нужда, потребность, запрос, товар, обмен, сделка, рынок.
21. Права потребителей.
22. Система международной торговли (таможенный тариф, квоты, нетарифные барьеры, валютный контроль)
23. Товарная марка, фирменное имя и фирменный знак, их функции.

### ***Практические задания для экзамена***

1. Рассчитайте цену товара (скользящую цену) на момент его поставки, которая состоится через три месяца после заключения контракта (т. е. в конце I квартала) при следующих условиях. На момент заключения контракта между поставщиком и покупателем в начале года цена единицы закупаемого товара была 300 тыс. руб. Известно, что 50% в цене товара составляла стоимость материалов, используемых в производстве, 20% – заработная плата, 20% – транспортные расходы, 10% – прочие элементы цены. По истечении квартала стоимость материалов, потребляемых в производстве, увеличилась на 9%, заработная плата возросла на 11%, а транспортные расходы за счет роста тарифов – на 15%.

2. Рассчитайте точку безубыточности в стоимостном выражении для предприятий логистической системы, если известно, что постоянные издержки составляют 1,28 млн руб., фактический материалопоток равен 3500 ед. товара, цена единицы материалопотока – 630 руб., переменные издержки на осуществление единицы материалопотока – 340 руб.

3. На плановый период производственная программа предприятия предусматривает выпуск 15360 изделий. Рассчитать объем закупок материальных ресурсов, если их расход на одно изделие составляет 1,1 кг, переходящие запасы равны 1750 кг, в том числе страховой запас равен 1683 кг (10 % от потребности предприятия в материальных ресурсах).

**Компетенция: способность находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность (ОПК-4)**

### ***Вопросы к экзамену***

1. Сегментирование потребительских рынков
2. Сегментирование деловых рынков.
3. Жизненный цикл продукции
4. Микросреда маркетинга
5. Макросреда маркетинга
6. Изучение потребительского поведения
7. Психологические и ситуационные факторы сегментации потребителей
8. Уровни сегментирования рынка
9. Принципы и задачи планирования
10. Бюджет маркетинга
11. Сегментирование рынка банковских продуктов
12. Управление ассортиментной политикой банка
13. Организация службы маркетинга на предприятии
14. Организация маркетинга в страховой компании и этапы его развития
15. Особенности маркетинга рынка ценных бумаг
16. Сегментирование фондового рынка
17. Емкость рынка и ее оценка.
18. Разработка концепции нового товара

19. Этапы маркетинговых исследований
20. Директ-маркетинг, его сущность и принципы реализации.

#### ***Практические задания для экзамена***

1. Определить выгодность (невыгодность) для производителя (продавца), являющегося лидером на определенном рынке, снижение установленной цены одного изделия на 2 руб. при следующих фактических данных:

- установленная (текущая) цена 1-го изделия составляет 21 руб.;
- планируемый объем реализации – 50000 изделий;
- показатель эластичности спроса по цене – 1,8.

2. Определите величину планируемого объема продаж в стоимостном выражении при следующих условиях. План производства продукции А на следующий год 300 тыс. т, остатки на начало года составили 14 тыс. т. Планируемый остаток на конец года – 16,5 тыс. т. Маркетинговый бюджет составляет в планируемом году 30% объема продаж. Отпускная цена за тонну 4200 руб.

3. Определите маркетинговый бюджет планового периода при следующих условиях. План производства продукции А на следующий год 300 тыс. т, остатки на начало года составили 14 тыс. т. Планируемый остаток на конец года – 16,5 тыс. т. Маркетинговый бюджет составляет в планируемом году 30 % объема продаж. Отпускная цена за тонну 4200 руб.

**Компетенция: способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий (ПК-11)**

#### ***Вопросы к экзамену***

1. Использование SWOT-анализа в маркетинге
2. Разработка бренда
3. Выбор целевых сегментов рынка
4. Виды планов и программа маркетинга
5. Применение сетевого графика для планирования
6. Процесс ценообразования
7. Виды ценовых стратегий
8. Специфика и сегментация страхового рынка
9. Формирование каналов распределения ценных бумаг
10. Управление ценообразованием на фондовом рынке
11. Классификация рынков. Оценка конъюнктуры рынка
12. Базовые конкурентные стратегии
13. Выбор каналов распределения продукции
14. Оценка эффективности и контроль маркетинга
15. Система внутреннего учета и маркетингового мониторинга
16. Экономические показатели конкурентоспособности товаров.
17. Каналы сбыта товаров.

#### ***Практические задания для экзамена***

1. Рассчитайте экономическую эффективность принятого управленческого решения в разгах при следующих условиях. Организация провела реструктуризацию своей деятельности. В итоге преобразований сокращение численности работников составило 8 человек, объем продаж в первый месяц сохранился на ранее достигнутом уровне, а в последующем квартале вырос на 50%, что в итоге принесло 750 тыс. рублей дополнительной прибыли при общих затратах на преобразование в сумме 250 тыс. рублей.

2. Торговец разливным молоком получает товар от двух поставщиков. Каждый поставляет одинаковое количество товара, но разного качества. Дорогое молоко продается по 12 руб. за 1 литр, а дешевое – за 2 литра. Продавец решил смешать оба продукта и продавать смесь по 21 руб. за 3 литра. После того как весь товар был продан, торговец недо считался 500 руб., которые он мог получить, если бы продавал молоко, не смешивая. Сколько продавец потерял и приобрел на каждом виде молока, продавая смесь?

3. Рассчитайте экономическую эффективность принятого управленческого решения в процентах при следующих условиях. В торговой организации реализовано управленческое обследование деятельности, которое позволило разработать и реализовать план изменений деятельности. Общая сумма затрат на проведение изменений составила 1,5 млн руб. Рост продаж за первый квартал по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 30%, в результате чего была получена дополнительная прибыль в сумме 600 тыс. руб.

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

Контроль освоения дисциплины и оценка знаний обучающихся производится в соответствии с Пл КубГАУ 2.5.1 «Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обучающихся».

##### **Кейс-задания**

Кейс-задание является одним из способов эффективного применения теории в реальной жизни через решение учебно-конкретных ситуаций. Кейс-метод предусматривает письменное представленное описание определенных условий из жизни хозяйствующего субъекта, ориентирующее студентов на формулирование проблемы и поиск вариантов ее 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.

##### **Практические задания**

Решение практических заданий осуществляется с целью проверки уровня знаний, умений, владений, понимания студентом основных методов и законов изучаемой темы при решении конкретных практических заданий, умения применять на практике полученных знаний.

**Критериями оценки решения практических заданий являются:**



Оценка «отлично» выставляется студенту, который ясно изложил условие задания по изучаемой теме, правильно решил все задания и обосновал полученные результаты.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, который ясно изложил условие задания по изучаемой теме, правильно решил большинство заданий, но в обосновании решений имеются недочеты.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, который изложил условие задания в целом правильно, но решения обосновал формулировками при неполном использовании понятийного аппарата изучаемой темы дисциплины.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не уяснил условие задания по изучаемой теме и решения не обосновал.

### **Контрольная работа**

Контрольная работа проводится с целью определения конечного результата в изучении раздела или темы дисциплины. Контрольная работа может состоять из теоретического вопроса, практического задания или нескольких заданий (как теоретических, так и практических), в которых студент должен проанализировать и дать оценку конкретной ситуации или выполнить другую аналитическую работы.

### **Критерии оценки знаний студента при написании практического контрольного задания.**

Оценка «отлично» – выставляется студенту, 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 студенту, 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 студенту, 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 студенту, 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.

### **Опрос**

Данное оценочное средство необходимо для проверки остаточных знаний и усвоения теоретического материала по изучаемым разделам и темам дисциплины.

### **Критерии оценки знаний обучаемых при проведении опроса.**

Оценка «отлично» выставляется за полный ответ на поставленный вопрос с включением в содержание ответа лекции, материалов учебников, дополнительной литературы без наводящих вопросов.

Оценка «хорошо» выставляется за полный ответ на поставленный вопрос в объеме лекции с включением в содержание ответа материалов учебников с четкими положительными ответами на наводящие вопросы преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» выставляется за ответ, в котором озвучено более половины требуемого материала, с положительным ответом на большую часть наводящих вопросов.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется за ответ, в котором озвучено менее половины требуемого материала или не озвучено главное в содержании вопроса с отрицательными ответами на наводящие вопросы или студент отказался от ответа без предварительного объяснения уважительных причин.

### **Доклад (с возможностью презентации)**

Доклад (с элементами презентации) – это письменное или устное сообщение, на основе совокупности ранее опубликованных исследовательских, научных работ или разработок, по соответствующей отрасли научных знаний, имеющих большое значение для теории науки и практического применения, представляет собой обобщенное изложение результатов проведенных исследований, экспериментов и разработок, известных широкому кругу специалистов в отрасли научных знаний.

Цель подготовки доклада (презентации):

- сформировать научно-исследовательские навыки и умения у обучающегося;
- способствовать овладению методами научного познания;
- освоить навыки публичного выступления;
- научиться критически мыслить.

Текст доклада должен содержать аргументированное изложение определенной темы. Доклад должен быть структурирован и включать введение, основную часть, заключение.

**Критерии оценки знаний обучающихся при выступлении с докладом** представлены в таблице ниже.

Показатель	Градация	Баллы
Соответствие доклада заявленной теме, цели и задачам проекта	соответствует полностью	2
	есть несоответствия (отступления)	1
	в основном не соответствует	0
Структурированность (организация) доклада, которая обеспечивает	структурировано, обеспечивает	2
	структурировано, не обеспечивает	1

вает понимание его содержания	не структурировано, не обеспечивает	0
Культура выступления – чтение с листа или рассказ, обращённый к аудитории	рассказ без обращения к тексту	2
	рассказ с обращением к тексту	1
	чтение с листа	0
Доступность доклада о содержании проекта, его целях, задачах, методах и результатах	доступно без уточняющих вопросов	2
	доступно с уточняющими вопросами	1
	недоступно с уточняющими вопросами	0
Целесообразность, инструментальность наглядности, уровень её использования	целесообразна	2
	целесообразность сомнительна	1
	не целесообразна	0
Соблюдение временного регламента доклада (не более 7 минут)	соблюждён (не превышен)	2
	превышение без замечания	1
	превышение с замечанием	0
Чёткость и полнота ответов на дополнительные вопросы по существу доклада	все ответы чёткие, полные	2
	некоторые ответы нечёткие	1
	все ответы нечёткие/неполные	0
Владение специальной терминологией по теме проекта, использованной в докладе	владеет свободно	2
	иногда был неточен, ошибался	1
	не владеет	0
Культура дискуссии – умение понять собеседника и аргументировано ответить на его вопросы	ответил на все вопросы	2
	ответил на большую часть вопросов	1
	не ответил на большую часть вопросов	0

### **Шкала оценки знаний обучающихся при выступлении с докладом:**

Оценка «отлично» – 15-18 баллов.

Оценка «хорошо» – 13-14 баллов.

Оценка «удовлетворительно» – 9-12 баллов.

Оценка «неудовлетворительно» – 0-8 баллов.

### **Тесты**

Тестовое задание позволяет проверить степень усвоения материала по основным разделам изучаемой дисциплины. Данный метод обучения используется в учебном процессе при проведении тестирования с целью оценки качества знаний студентов по отдельным разделам и темам изучаемой дисциплины.

### **Критерии оценки знаний студентов при проведении тестирования.**

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

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

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

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

### **Экзамен**

Экзамен – форма проверки усвоения учебного материала дисциплины (как теоретического, так и прикладного характера) в ходе собеседования. Допускается принимать экзамен в письменной форме.

Вопросы, выносимые на экзамен, доводятся до сведения студентов за месяц до начала сессии. Контрольные требования и задания соответствуют требуемому уровню усвоения дисциплины и отражают ее основное содержание.

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 приобретаемого направления подготовки, проявившему творческие способности в понимании, изложении и использовании учебного 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 дея-

тельности по приобретаемому направлению подготовки по окончании университета без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

## **8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы**

### **Основная учебная литература**

1. Алешин, В. А. Финансовый маркетинг: учебное пособие / В.А. Алешин, А.И. Зотова, Д.А. Шевченко. - Ростов н/Д: Издательство ЮФУ, 2011. - 158 с. ISBN 978-5-9275-0809-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/550020> (дата обращения: 19.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. Мазилкина, Е. И. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / Е. И. Мазилкина. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2012. — 197 с. — ISBN 978-5-222-18945-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/4983.html> (дата обращения: 19.06.2022). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

### **Дополнительная учебная литература**

1. Акулич, М. В. Интернет-маркетинг : учебник для бакалавров / М. В. Акулич. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 352 с. - Текст : электронный. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1091183>.
2. Антипов, К. В. Основы рекламы : учебник / К. В. Антипов. - 4-е изд., стер. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 326 с. - Текст : электронный. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1093170>.
3. Делятицкая А. В. Маркетинг [Электронный ресурс]: учеб. пособие / А. В. Делятицкая, А. В. Косова – Электрон. текстовые данные.— М.: Российский государственный университет правосудия, 2016.— 120 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65864.html>.— ЭБС «IPRbooks»
4. Морозов, Ю. В. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности / Морозов Ю.В., Гришина В.Т., - 9-е изд. - Москва : Дашков и К, 2018. - 448 с.: ISBN 978-5-394-02263-0. - Текст : электронный. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/415400>. – Режим доступа: по подписке.
5. Нуралиев, С. У. Маркетинг : учебник для бакалавров / С. У. Нуралиев, Д. С. Нуралиева. — 2-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 360 с. - Текст : электронный. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1093217>
6. Соловьев, Б. А. Маркетинг : учебник / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 337 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - Текст : электронный. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1078335>

## 9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

### Перечень ЭБС

№	Наименование	Тематика	Ссылка
1	Znaniium.com	Универсальная	<a href="https://znaniium.com/">https://znaniium.com/</a>
2	IPRSmart	Универсальная	<a href="http://www.iprbookshop.ru/">http://www.iprbookshop.ru/</a>
3	Образовательный портал КубГАУ	Универсальная	<a href="https://edu.kubsau.ru/">https://edu.kubsau.ru/</a>

### Перечень Интернет сайтов:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Центральный банк России. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
3. РосБизнесКонсалтинг – Информационное агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.
4. Прайм – Агентство экономической информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://1prime.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.
5. Интерфакс – Сервер раскрытия информации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

## 10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

1. Бут В. В. Маркетинг [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В. В. Бут, А. В. Мудров. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – 226 с. – Режим доступа: [https://edu.kubsau.ru/file.php/121/1Avtokopija\\_Uch.Posobie\\_Marketing\\_1\\_.pdf](https://edu.kubsau.ru/file.php/121/1Avtokopija_Uch.Posobie_Marketing_1_.pdf)
2. Маркетинг: практические советы : учеб.-метод. пособие / В. В. Бут [и др.]. – Краснодар : КубГАУ, 2017. – 118 с. – Режим доступа: [https://edu.kubsau.ru/file.php/121/Marketing\\_prakticheskie\\_sovety\\_ucheb.-metod.posobie.pdf](https://edu.kubsau.ru/file.php/121/Marketing_prakticheskie_sovety_ucheb.-metod.posobie.pdf)
3. Бут. В. В. Маркетинг : практикум / В. В. Бут, И. А. Малахов, Ю. Е. Стукова. – Краснодар : КубГАУ, 2018. – 59 с. – Режим доступа: [https://edu.kubsau.ru/file.php/121/2018\\_Marketing\\_met.ukazanija\\_30.05.18\\_40\\_6704\\_v1\\_.PDF](https://edu.kubsau.ru/file.php/121/2018_Marketing_met.ukazanija_30.05.18_40_6704_v1_.PDF)
4. Стукова Ю. Е. Основы финансового маркетинга [Электронный ресурс] : практикум / Ю. Е. Стукова, П. Ф. Парамонов, Д. К. Иваницкий. – Краснодар: КубГАУ, 2019. – 82 с. – Режим доступа: [https://edu.kubsau.ru/file.php/121/2019\\_Osnovy\\_finansovogo\\_marketinga\\_Praktikum\\_519078\\_v1\\_.PDF](https://edu.kubsau.ru/file.php/121/2019_Osnovy_finansovogo_marketinga_Praktikum_519078_v1_.PDF)

## **11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных 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 презентаций, учебных фильмов; контролировать результаты обучения на основе компьютерного тестирования.

### **11.1 Перечень лицензионного программного обеспечения**

<b>№</b>	<b>Наименование</b>	<b>Краткое описание</b>
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**

<b>№</b>	<b>Наименование</b>	<b>Тематика</b>	<b>Электронный адрес</b>
1	Научная электронная библиотека eLibrary	Универсальная	<a href="https://elibrary.ru/">https://elibrary.ru/</a>
2	КонсультантПлюс	Правовая	<a href="https://www.consultant.ru/">https://www.consultant.ru/</a>

### **11.3 Доступ к сети Интернет**

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

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

Входная группа в главный учебный корпус и корпус зооинженерного факультета оборудованы пандусом, кнопкой вызова, тактильными табличками, опорными поручнями, предупреждающими знаками, доступным расширенным входом, в корпусе есть специально оборудованная санитарная ком-

ната. 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, предусмотренных 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, предусмотренных учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
1	Основы финансового маркетинга	<p>Помещение №221 ГУК, площадь – 101 м<sup>2</sup>; посадочных мест – 95; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, самостоятельной работы, в том числе 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; программное обеспечение: Windows, Office; специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель), в т.ч для обучающихся с инвалидностью и ОВЗ.</p>	350044, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. Калинина, 13
2	Основы финансового маркетинга	<p>Помещение №114 ЗОО, площадь – 43м<sup>2</sup>; посадочных мест – 25; учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, самостоятельной работы, в том числе для обучающихся с инвалидностью и ОВЗ.</p> <p>специализированная мебель (учебная дос-</p>	350044, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. Калинина, 13



	ка, учебная мебель), в том числе для обучающихся с инвалидностью и ОВЗ	
--	--	--

### 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"> <li>– устная проверка: дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.;</li> <li>– 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.;</li> <li>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.</li> </ul>
<i>С нарушением слуха</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– письменная проверка: контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, письменные коллоквиумы, отчеты и др.;</li> <li>– с использованием компьютера: работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, графические работы, дистанционные формы и др.;</li> <li>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.</li> </ul>
<i>С нарушением опорно-двигательного аппарата</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– 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.;</li> <li>– устная проверка, с использованием специальных технических средств</li> </ul>

	(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, позднооглохшие)**

- предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате, позволяющем переводить аудиальную форму лекции в плоскочечную 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 (раз-

бивка 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.

