

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ,
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

ГОУ ВПО Кыргызско-Российский Славянский университет им. Б.Н. Ельцина

УТВЕРЖДАЮ

Декан ЭФ

Бровко Н.А.

07.09.2021



Международные маркетинговые стратегии рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Менеджмента**
Учебный план b38030231_21_0 м ум.plx
Направление 38.03.02 - РФ, 580200 - КР Менеджмент
Профиль "Управление маркетингом"

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 108
в том числе:
аудиторные занятия 54
самостоятельная работа 53,8

Виды контроля в семестрах:
зачеты с оценкой 5

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
Неделя	17			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	18	18	18	18
Практические	36	36	36	36
Контактная работа в период теоретического обучения	0, 2	0,2	0,2	0,2
В том числе инт.	14	14	14	14
В том числе в форме практ.подготовки	4	4	4	4
Итого ауд.	54	54	54	54
Контактная работа	54 ,2	54,2	54,2	54,2
Сам. работа	53 ,8	53,8	53,8	53,8
Итого	10 8	108	108	108

Программу составил(и):

к.э.н., доцент, Романович О.Г.; к.э.н., доцент, Островская Е.С.



Рабочая программа дисциплины

Международные маркетинговые стратегии

разработана в соответствии с ФГОС 3++:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

составлена на основании учебного плана:

Направление 38.03.02 - РФ, 580200 - КР Менеджмент

Профиль "Управление маркетингом"

утвержденного учёным советом вуза от 29.06.2021 протокол № 10.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Менеджмента

Протокол от 01.09.2021 г. № 1

Срок действия программы: 2021-2025 уч.г.

Зав. кафедрой к.э.н., доцент Романович О.Г.



Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель УМС
06.09 2022 г.

Гусева И.В.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании кафедры
Менеджмента

Протокол от 30.08 2022 г. № 1
Зав. кафедрой к.э.н., доцент Романович О.Г.

Романович

Председатель УМС
29.08 2023 г.

Гусева И.В.

Р.О.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры
Менеджмента

Протокол от 28.08 2023 г. № 1
Зав. кафедрой к.э.н., доцент Романович О.Г.

Романович

Председатель УМС
28.10 2024 г.

Гусева И.В.

Р.О.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры
Менеджмента

Протокол от 10.10 2024 г. № 2
Зав. кафедрой к.э.н., доцент Романович О.Г.

Романович

Председатель УМС
— 2025 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2025-2026 учебном году на заседании кафедры
Менеджмента

Протокол от — 2025 г. № —
Зав. кафедрой к.э.н., доцент Романович О.Г.

Гусева И.В.
28.10.24

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью освоения дисциплины «Международные маркетинговые стратегии» является изучение комплекса маркетинговых задач международных компаний, в контексте которых освещаются особенности процесса формирования и реализации маркетинговых стратегий при выходе на международный рынок.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:		Б1.В.ДВ.01
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Антикоррупционная культура и правосознание	
2.1.2	Методы принятия управленческих решений	
2.1.3	Основы критического мышления	
2.1.4	Управление современной организацией	
2.1.5	Предпринимательство	
2.1.6	Введение в профессию	
2.1.7	Макроэкономика	
2.1.8	Микроэкономика	
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Маркетинговые коммуникации	
2.2.2	Производственная технологическая (проектно-технологическая) практика 1	
2.2.3	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	
2.2.4	Производственная технологическая (проектно-технологическая) практика 2	
2.2.5	Диджитал-маркетинг	
2.2.6	Исследования и анализ в маркетинге	
2.2.7	Производственная технологическая (проектно-технологическая) практика 3	
2.2.8	Сбытовая политика компании	
2.2.9	Управление ассортиментом и ценами	
2.2.10	Управление брендом	
2.2.11	Управление имиджем компании	
2.2.12	Управление продажами и дистрибуцией	
2.2.13	Преддипломная практика 1	
2.2.14	Преддипломная практика 2	

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-1: Способен разрабатывать мероприятия по эффективному использованию и совершенствованию инструментов комплекса маркетинга на локальных, международных и цифровых рынках	
Знать:	
Уровень 1	особенности ведения маркетинга на локальных, международных и цифровых рынках, основные инструменты комплекса маркетинга, основные показатели эффективности маркетинговой деятельности
Уметь:	
Уровень 1	-эффективно разрабатывать и применять инструменты комплекса маркетинга на локальных, международных и цифровых рынках, -анализировать, оценивать эффективность и оптимизировать маркетинговую деятельность организации на локальных, международных и цифровых рынках
Владеть:	
Уровень 1	-навыками формирования предложений по совершенствованию товарной политики и управления брендами организации на локальных, международных и цифровых рынках, -навыками формирования предложений по совершенствованию ценовой политики организации на локальных, международных и цифровых рынках, -навыками формирования предложений по совершенствованию продаж и дистрибуции организации на локальных, международных и цифровых рынках, -навыками формирования предложений по совершенствованию системы маркетинговых коммуникаций организации на локальных, международных и цифровых рынках .
ПК-2: Способен проводить маркетинговые исследования, в том числе с использованием цифровых технологий, на локальных и международных рынках	

Знать:	
Уровень 1	-основные требования к проведению маркетинговых исследований, - методы и основные технологии проведения маркетингового исследования, - типы и виды маркетинговых исследований, - основные маркетинговые инструменты, в том числе цифровые, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования .
Уметь:	
Уровень 1	- определять подходящие маркетинговые инструменты, в том числе цифровые, и применять их для проведения маркетинговых исследований, - подготавливать комплексный план проведения маркетинговых исследований, - составлять точное ТЗ для проведения маркетинговых исследований, - составлять отчеты по результатам маркетинговых исследований и делать обоснованные выводы и рекомендации
Владеть:	
Уровень 1	-навыками подготовки и планирования процесса проведения маркетинговых исследований, -навыками разработки ТЗ для проведения маркетинговых исследований, -навыками анализа и интерпретации маркетинговой информации для принятия сбалансированных управленческих решений, -методами проведения маркетинговых исследований .
ПК-3: Способен формировать и анализировать базы данных маркетинговой деятельности организации на локальных и международных рынках	
Знать:	
Уровень 1	- основные показатели конъюнктуры локальных и международных рынков, -специализированные программы обработки информации о рынке
Уметь:	
Уровень 1	-систематизировать и обобщать большие объемы информации о рынке, -работать со специализированными программами для сбора и обработки информации о рынках, -осуществлять сбор, хранение, обработку, анализировать и интерпретировать маркетинговую информацию и использовать полученные сведения для принятия маркетинговых решений
Владеть:	
Уровень 1	-навыками сбора, обработки и анализа маркетинговой информации с целью создания и обновления базы данных организации по требуемым показателям, -навыками анализа, оценки и прогнозирования рыночной конъюнктуры .

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	стратегии выхода на внешние рынки, исходя из оценки экспортного потенциала фирмы, а также методы разработки и обоснования стратегии конкурентоспособности организации; мотивы и этапы интернационализации фирмы; факторы международной среды деятельности фирмы; концепции маркетинга зарубежных фирм.
3.2	Уметь:
3.2.1	разрабатывать маркетинговые стратегии выхода на внешние рынки на всех этапах интернационализации фирмы; применять знания о международной среде для принятия решений в сфере международного маркетинга; выявлять преимущества и недостатки прямого и косвенного экспорта, а также проводить оценку экспортного потенциала фирмы.
3.3	Владеть:
3.3.1	навыками стратегического анализа экспортного потенциала фирмы; методами разработки стратегии интернационализации фирмы; методами оценки влияния международной среды на деятельность фирмы, а также инструментами маркетинговых коммуникаций, исходя из специфических особенностей локализации компании зарубежом.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Пр. полг.	Примечание
	Раздел 1. Основы международного маркетинга							
1.1	Сущность и сфера действия международного маркетинга. /Лек/	5	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1 Э2			

1.2	Этапы перехода к международному маркетингу. /Пр/	5	4	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.2Л2.1Л3.1 Э2	2		Дискуссия
1.3	Дать характеристику Кыргызстана на международном рынке. /Ср/	5	6	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3.1 Э1			
1.4	Мотивы и этапы интернационализации фирмы. /Лек/	5	2	ПК-2 ПК-3	Л1.1Л2.1Л3.1 Э2			
1.5	Жизненный цикл известных транснациональных компаний (ТНК). /Пр/	5	6	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1		2	Аудиторная работа "Жизненный цикл предприятий Кыргызстана" на примере предприятия ОсОО «МСБ/ПРОМА»
1.6	Составить хронологическую таблицу международной интеграции ТНК. /Ср/	5	6	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3.1 Э1			
	Раздел 2. Изучение среды международного маркетинга							
2.1	Провести полевое маркетинговое исследование международной экспансии транснациональных компаний на рынок Кыргызстана. /Ср/	5	5,8	ПК-2 ПК-3	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1			
2.2	Инструменты исследования зарубежных рынков. /Лек/	5	2	ПК-2 ПК-3	Л1.2Л2.1Л3.1 Э1 Э2			
2.3	Кабинетное и полевое исследование рынка зарубежных стран. /Пр/	5	4	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.2Л2.1Л3.1 Э2		2	Аналитическая работа "Оценка экспортного потенциала предприятий Кыргызстана" на примере предприятия ОсОО «МСБ/ПРОМА»
2.4	Макроэкономическая среда международного маркетинга. /Лек/	5	4	ПК-1 ПК-3	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1 Э2			
2.5	Факторы конкурентоспособности стран. Виды торговых барьеров. /Пр/	5	4	ПК-1	Л1.1Л2.1Л3.1 Э2			
2.6	Провести кабинетное маркетинговое исследование международной экспансии транснациональных компаний. /Ср/	5	6	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3.1 Э1			
2.7	Особенности формирования международной рекламы. /Лек/	5	2	ПК-1 ПК-3	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3.1 Э1	2		Лекция-дискуссия

2.8	Международная реклама и ее соответствие законам, обычаям, культуре, языковым барьерам. /Пр/	5	6	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3.1 Э1	2		Дискуссия
2.9	Дать характеристику особенностей рекламы транснациональных компаний на рынке КР. /Ср/	5	6	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.2 Л1.1Л2.1Л3.1 Э1 Э2			
	Раздел 3. Виды международных маркетинговых стратегий							
3.1	Классификация стратегий завоевания, расширения и сохранения зарубежных рынков. /Лек/	5	2	ПК-1 ПК-2	Л1.2 Л1.1Л2.1Л3.1 Э2			
3.2	Критерии выбора стратегий завоевания, расширения и сохранения зарубежных рынков. /Пр/	5	4	ПК-1 ПК-3	Л1.2Л2.1Л3.1 Э1 Э2	4		Дискуссия
3.3	Аналитическая работа «Внедрение международной стратегии в компании КР». /Ср/	5	8	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.1Л2.1Л3.1 Э2			
3.4	Разработка международных стратегий. /Лек/	5	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.1Л2.1Л3.1 Э2	2		Лекция-беседа
3.5	Процесс формирования и реализации международных стратегий. /Пр/	5	4	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.2Л2.1Л3.1 Э1 Э2			
3.6	Поисково-исследовательская работа «Внедрение международной стратегии в компании КР». /Ср/	5	8	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.2Л2.1Л3.1 Э2			
3.7	Оценка конкурентоспособности международной стратегии. /Лек/	5	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.2Л2.1Л3.1 Э1 Э2	2		Лекция-дискуссия
3.8	Факторы конкурентоспособности международных стратегий. /Пр/	5	4	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3.1 Э1			
3.9	Анализ конкурентоспособности международных стратегий. /Ср/	5	6	ПК-1 ПК-2 ПК-3	Л1.2Л2.1Л3.1 Э1			
3.10	/КрТО/	5	0,2					
3.11	/ЗачётСОц/	5	2					

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы для проверки уровня обученности ЗНАТЬ

1. Сущность и особенности международного маркетинга.
2. Мотивы выхода на внешние рынки.
3. Трудности выхода на внешние рынки и виды торговых барьеров.
4. Основные решения, принимаемые в сфере международного маркетинга.
5. Макроэкономическая среда международного маркетинга.
6. Изучение политико-правовой среды международного маркетинга.
7. Изучение культурной среды международного маркетинга.
8. Особенности кабинетных исследований международного маркетинга.
9. Особенности полевых исследований международного маркетинга.
10. Формы изучения международных рынков.
11. Способы выхода на внешний рынок и их сравнительный анализ. Прямой и косвенный маркетинг: преимущества и недостатки.
12. Формы деятельности предприятия на зарубежных рынках.

13. Совместное предпринимательство.
14. Прямое инвестирование.
15. Толлинг, франчайзинг и аутсорсинг как формы партнерства: преимущества и недостатки.
16. Стили поведения стран на международном рынке.
17. Виды международных маркетинговых стратегий.
18. Стратегии расширения на международном рынке.
19. Стратегии завоевания и освоения зарубежных рынков.
20. Стратегии сохранения позиций на международных рынках.
21. Международная конкурентоспособность компании.
22. Стратегии лидерства на международном рынке.
23. Этапы изучения международных рынков.
24. Формирование и реализация комплекса международного маркетинга.
25. Особенности установления экспортных цен на международных рынках.
26. Политика продвижения товара на международный рынок.
27. Разработка ценовой стратегии в маркетинге международной компании.
28. Особенности проведения международной рекламы.
29. Бенчмакинг как метод исследования зарубежного рынка.
30. Международные выставки-ярмарки в освоении зарубежного рынка.

Вопросы для проверки уровня обученности УМЕТЬ

1. Анализировать конкурентную среду, потребителей, структуру зарубежного рынка и разработать мероприятия комплекса маркетинга.
2. Анализировать действия государства как субъекта внешней организационной среды и их последствия для предприятия (организации).
3. Применять знания о международной среде для принятия решений в сфере международного маркетинга.
4. Разработать маркетинговые стратегии выхода на внешние рынки на всех этапах интернационализации фирмы.
5. Выявлять преимущества и недостатки международных маркетинговых стратегий.
6. Проводить оценку международных маркетинговых стратегий.
7. Составить информационную карту фирмы для оценки макроэкономической среды международного маркетинга предприятия.
8. Разработать и оценить эффективность мероприятий по формированию и реализации международной маркетинговой стратегии.

Задания на проверку уровня обученности ВЛАДЕТЬ

1. Провести оценку доступности привлекательности зарубежного рынка при известных взвешенных показателях функционирования рынка:
 - ☐ общее количество потенциальных потребителей – 20
 - ☐ размеры потенциальных групп – 15
 - ☐ средний доход потребителей – 5
 - ☐ частота покупок – 5
 - ☐ интенсивность спроса – 15
 - ☐ стабильность спроса – 15
 - ☐ темп роста спроса – 25
2. Провести оценку способности работать на зарубежном рынке (внутренние возможности фирмы) при известных абсолютных показателях функционирования рынка:
 - ☐ число конкурентных преимуществ – 3
 - ☐ сила конкурентных преимуществ – 4
 - ☐ постоянство конкурентных преимуществ – 4
 - ☐ внешние требования к развитию товара – 4
 - ☐ способность быстро реагировать на внешние требования – 5
 - ☐ способность к инвестированию в производство – 3
 - ☐ способность к развитию каналов сбыта – 4
3. Построить биссектрису равных возможностей и доступности рынка и определить отклонения от графика прямой выбора зарубежного рынка.

5.2. Темы курсовых работ (проектов)

Учебным планом по данной дисциплине выполнение курсовых работ (проектов) не предусмотрено.

5.3. Фонд оценочных средств

1. Шкала оценивания заданий текущего, рубежного и промежуточного контроля в ПРИЛОЖЕНИИ 1.
2. Контрольная работа в ПРИЛОЖЕНИИ 2.
3. Тест в ПРИЛОЖЕНИИ 3.
4. Поисково-исследовательская работа в ПРИЛОЖЕНИИ 4.
5. Технологическая карта дисциплины «Международные маркетинговые стратегии» в ПРИЛОЖЕНИИ 5.

5.4. Перечень видов оценочных средств

- 1) Контрольная работа «Макроэкономическая среда международного маркетинга предприятия».
- 2) Тест.
- 3) Поисково-исследовательская работа «Внедрение международной стратегии в компании КР».

--

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Сейфуллаева М.Э.	Международный маркетинг [Электронный ресурс] : Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 061500 «Маркетинг»	М. : ЮНИТИ-ДАНА 2017
Л1.2	Моргунов В.И., Моргунов С.В.	Международный маркетинг: учебник для бакалавров (книга).	М.: Дашков и К 2019

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Гриненко Г.П.	Международный маркетинг: Учебное пособие (книга)	Белгородский государственный технологический университет им В.Г. Шухова, ЭБС АСВ. 2018

6.1.3. Методические разработки

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Елкина О.С. и др.	Управление маркетингом на предприятии: [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие	Омск: Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского 2016

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Управление маркетинговыми коммуникациями [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие (для студентов III курса факультета международного бизнеса, обучающихся по направлениям подготовки «Менеджмент», профили «Маркетинг», «Международный менеджмент», «Реклама и связи с общественностью»)	http://www.iprbookshop.ru/59666.html
Э2	Основы маркетинга. Теория и практика [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)», «Маркетинг».	http://www.iprbookshop.ru/71036.html

6.3. Перечень информационных и образовательных технологий

6.3.1 Компетентностно-ориентированные образовательные технологии

6.3.1.1	Традиционные образовательные технологии – лекции, семинары, ориентированные прежде всего на сообщение знаний и способов действий, передаваемых студентам в готовом виде и предназначенных для воспроизводящего усвоения и разбора конкретного материала.
6.3.1.2	Инновационные образовательные технологии – занятия в интерактивной форме, которые формируют системное мышления и способность генерировать идеи при решении различных творческих задач. К формам интерактивных лекций, применяемых в рамках дисциплины, относятся: лекция-беседа, лекция-дискуссия, лекция с разбором конкретных ситуаций.
6.3.1.3	Семинары в интерактивной форме: деловые игры, синквейн, работа в малых группах.
6.3.1.4	Информационные образовательные технологии – самостоятельное использование студентом компьютерной техники и интернет-ресурсов для выполнения практических заданий и самостоятельной работы.

6.3.2 Перечень информационных справочных систем и программного обеспечения

6.3.2.1	Национальный статистический комитет КР. http://www.stat.kg/
6.3.2.2	Электронно-библиотечная система. http://www.iprbookshop.ru/
6.3.2.3	Электронно-библиотечная система. http://www.znaniyum.com
6.3.2.4	Образовательные ресурсы интернета-менеджмент. http://www.alleng.ru/edu/manag3.htm
6.3.2.5	Административно-управленческий портал (менеджмент). http://www.aup.ru/management/

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Требуемое материально-техническое обеспечение включает в себя:
7.2	– лекционная аудитория на 20 посадочных мест (корпус 11 аудитория 107);
7.3	– аудитория для проведения практических и семинарских занятий (корпус 11 аудитория 107);
7.4	– компьютерный класс (с подключением к Интернет-сети) для индивидуальной самостоятельной работы студентов, подготовки домашних заданий, презентаций, письменных работ (корпус 11 аудитория 111, 110, 212);

7.5	– комплекс мультимедийного оборудования (компьютер, проектор и экран) для проведения лекций и презентаций;
7.6	– интерактивная доска;
7.7	– компьютерные технологии, электронная почта.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Шкала оценивания заданий текущего, рубежного и промежуточного контроля в ПРИЛОЖЕНИИ 1.

Контрольная работа «Макроэкономическая среда международного маркетинга предприятия» по дисциплине «Международные маркетинговые стратегии» выполняется в форме доклада и презентации. В контрольной работе необходимо наиболее полно раскрыть следующие вопросы: ресурсы, культурная среда, виды торговых барьеров, инвестиционный климат, политико-правовая среда, факторы конкурентоспособности и деятельность международных компаний («Бета Кыргызстан Интернэшнл», Корпорация «КАМКО», «Haytt Rigency» и др.).

Тестирование по II разделу дисциплины «Международные маркетинговые стратегии» является формой текущего контроля знаний студента и предполагает проверку знаний и степени усвоения учебного материала по разделу курса.

Тест содержит список вопросов и различные варианты ответов, когда студент должен самостоятельно выбрать один правильный вариант ответа, если не указано иное.

Поисково-исследовательская работа «Внедрение международной стратегии в компании КР» по III разделу дисциплины «Международные маркетинговые стратегии» является средством проверки умений применять полученные знания по оценке экспортного потенциала отечественного предприятия в различных отраслях.

Чтобы повысить заинтересованность и восприимчивость аудитории в презентуемом материале, предлагается выполнить следующие рекомендации.

Самостоятельная работа студентов и технология выполнения заданий на практических занятиях основывается на учебно-методическом пособии, разработанном коллективом кафедры «Методы организации самостоятельной работы студентов».

Авторы: Хасанова Л.В., Беликова Н.В., Рахманалиева А.А, Романович О.Г., Сулеева Д.А. и др. Бишкек: КРСУ, 2014. (см. на сайте кафедры менеджмента <http://management.krsu.edu.kg>).

Технологическая карта дисциплины «Международные маркетинговые стратегии» в ПРИЛОЖЕНИИ 2.

**Шкалы оценивания по дисциплине
«Международные маркетинговые стратегии»**

• **Оценочные средства текущего и рубежного контроля**

1. Устный опрос на семинарских занятиях

Критерий	Вес критерия¹	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Отметка (в %)
Знание основных процессов изучаемой предметной области, глубина и полнота раскрытия вопроса.	40	Неполные ответы. Отсутствие знаний по изучаемой предметной области.	Обоснованный ответ на примерах собственных наблюдений.	Общее представление о понятиях изучаемой темы.	Точное формулирование ответа по заданному вопросу предметной области.	
Владение терминологическим аппаратом и использование его при ответе.	20	Отсутствие в полной мере терминологии предметной области	Недосточное использование терминологии в содержании ответа	Применение терминологии в неполной мере	Четко сформулированный ответ с качественно подобранным набором терминов	
Умение объяснить сущность явлений, событий, процессов, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы.	20	Понимание не в достаточной мере сущности явлений и процессов. Необоснованные краткие выводы	Раскрытие сущности явлений на основе суждений и обоснованных выводах	Умение объяснить сущность явлений на основе собственных выводов.	Проявление навыков понимания и умения логичности происходящих явлений, исходя из правильно аргументированных выводов	
Владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме.	20	Отсутствие навыков выражать свое мнение и в полной мере отвечать на поставленные вопросы	Умение раскрыть ответ без применения логики и последовательности выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме	Владение не в полной мере монологической речью в логически изложенных и обоснованных ответах на поставленные вопросы	Четкое владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме	
Итоговая оценка (в %)						

¹ По 100-балльной шкале

2. Ситуационная деловая игра «Поиск этикеток»

Критерий	Вес критерия	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Отметка (в %)
достижение основной цели игры – нахождение оптимального обоснованного управленческого решения в заданной ситуации	30	Управленческое решение не найдено.	Слабое обоснование управленческого решения	Управленческое решение обосновывается, но не совсем убедительно	В заданной ситуации найдено оптимальное обоснованное управленческое решение	
уместное и уверенное оперирование профессиональными терминами, методиками, умениями и навыками	20	Профессиональные термины и методики не используются	Непоследовательное оперирование профессиональными терминами, методиками, умениями и навыками	Уместное и уверенное оперирование профессиональными терминами, методиками, умениями и навыками	Уверенное оперирование профессиональными терминами, методиками, умениями и навыками	
высокий уровень понимания содержания деловой игры, умение собрать недостающую информацию, сделать обобщения, теоретизировать	20	Нет понимания содержания деловой игры	Есть общее представление о содержании деловой игры, но нет способности обработать и систематизировать информацию	Представляемая информация достаточно систематизирована и последовательна. Хорошее понимание сути деловой игры	Последовательное и логичное представление хода игры. Свободное владение материалом.	
контекстное творчество и способность предложить нестандартные, нетипичные способы решения поставленной организационно-управленческой задачи	20	Способы решения поставленной организационно-управленческой задачи игроками не определены	Слабое обоснование игроками решения поставленной организационно-управленческой задачи	Хороший уровень обоснованности предлагаемых игроками нестандартных, нетипичных способов решения поставленной организационно-управленческой задачи	Четкое творческое обоснование предлагаемых игроками нестандартных, нетипичных способов решения задач	
эффективное командное взаимодействие	10	Нет способности работать в команде	Владение минимальными навыками бесконфликтной и эффективной командной работы	Владение определенными навыками бесконфликтной и эффективной командной работы	Эффективное использование каналов распространения информации в команде	
Итоговая оценка (в %)						

3. Контрольная работа «Макроэкономическая среда международного маркетинга предприятия»

Критерий	Вес критерия	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Отметка (в %)
Соответствие определенной логической последовательности (алгоритму) решения контрольной работы	25	Тема не раскрыта. Задачи не решены	Содержание работы раскрыто не полностью. Задачи не решены до конца, но есть четкий алгоритм решения.	Содержание работы раскрыто. Не все выводы обоснованы.	Работа завершена полностью. Сделаны подробные выводы.	
Умение оперировать понятиями, правилами и утверждениями, формулами	25	Знания из области изучаемой учебной дисциплины не использованы	Слабое использование знаний из области изучаемой учебной дисциплины	Обоснованная аргументация выдвигаемых положений. Использование теоретического материала	Высокий уровень аналитико-исследовательских навыков студента	
Исчерпывающие конкретные ответы на поставленные в контрольной работе вопросы	25	Работа выполнена не последовательно и не обоснованно	Представленный в работе ответ не систематизирован и не последователен. Неполная обоснованность выводов	Представленный в работе анализ достаточно систематизирован и последователен.	Установлена четкая взаимосвязь и последовательность в выполнении задания. Все выводы обоснованы	
Усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость используемых при ответе умений и навыков	25	Нет понимания сути задания	Слабое представление о сути задания	Сформированное и содержательное выполнение задания, но без выраженной собственной позиции	Четкое представление и содержательное выполнение задания с выраженной собственной позицией	
Итоговая оценка (в %)						

4. Лекция-дискуссия

Критерий	Вес критерия	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Отметка (в %)
полное раскрытие темы и целей дискуссии	40	отсутствие стремления осмыслить и понять все взгляды и позиции на проблему	цели дискуссии не достигнуты в полной мере. Проблема раскрыта не полностью. Выводы не обоснованы	дискуссия частично отражает цели исследуемой проблемы	дискуссия точно соответствует выбранной теме и обоснована сформулированными выводами лично студентом	

использование точных фактов в ходе дискуссии	20	использование недостоверной информации	в ходе дискуссии применялась только общая информация	дискуссия содержит не в полной мере достоверную и конкретизированную информацию	в ходе дискуссии выводы обоснованы на основе точных фактов	
последовательность и логичность изложения мыслей во время выступления	20	абсолютную критичность и явно продемонстрированное нежелание слушать доводы оппонентов	во время выступления студент путается в ответах, отсутствует логика изложения мыслей	в выступлении студента не в полной мере отслеживается последовательность и логичность изложения мыслей	тезисы дискуссии отражают четкую структуру доклада, последовательность и логичность изложения мыслей	
использование только лояльных аргументов	10	аргументы в выступлении отсутствуют	недостаточная аргументированность выступления	аргументы в выступлении использованы только частично	дискуссия построена полностью на лояльных аргументах	
культура поведения при участии в диспуте	10	нарушение культуры поведения при участии в диспуте: повышение голоса, размахивание руками и иное, какое бы то ни было, давление на оппонента	использование нелояльных приемов ведения дискуссии	студент во время дискуссии не в полной мере демонстрирует правила этики поведения	поведение студента в процессе диспута характеризуется высоким уровнем этических норм культуры, тактичностью в ответах	
Итоговая оценка (в %)						

5. Аудиторная работа

Критерий	Вес критерия	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Отметка (в %)
полнота раскрытия содержания работы	20	Тема не раскрыта. Задачи не определены	Содержание работы раскрыто не полностью.	Содержание работы раскрыто. Не все выводы обоснованы.	Тема раскрыта полностью. Сделаны подробные выводы.	
уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков студента	20	Знания из области изучаемой учебной дисциплины не использованы	Слабое использование знаний из области изучаемой учебной дисциплины	Обоснованная аргументация выдвигаемых положений. Использование теоретического материала	Высокий уровень аналитико-исследовательских навыков студента	
установление логической последовательности и внутренней взаимосвязи (связность, логичность, четкость, доказательность и обоснованность выводов, анализ достоинств и недостатков)	20	Работа выполнена не последовательно и не обоснованно	Представленный в работе анализ не систематизирован и не последователен. Неполная обоснованность выводов, а также	Представленный в работе анализ достаточно систематизирован и последователен.	Установлена четкая взаимосвязь и последовательность в выполнении задания. Все выводы обоснованы	

			нет четкого анализа достоинств и недостатков			
степень понимания и наличие выраженной собственной позиции	20	Нет понимания сути задания	Слабое представление о сути задания	Понимание и содержательное выполнение задания, но без выраженной собственной позиции	Четкое представление и содержательное выполнение задания с выраженной собственной позицией	
соответствие форматным требованиям оформления работы	20	Работа не соответствует форматным требованиям оформления	Работа не в полной мере соответствует форматным требованиям оформления	Работа соответствует форматным требованиям оформления	Работа соответствует форматным требованиям оформления в полном объеме	
Итоговая оценка (в %)						

6. ПИР «Внедрение международной маркетинговой стратегии в компании КР»

Критерий	Вес критерия	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Отметка (в %)
аргументированные оценки реферируемых положений, а также субъективные выводы, положения и оценки автора-исследователя	25	отсутствие аргументов в обосновании оценки реферируемых положений	аргументированность оценки изучаемых областей только частично обосновывает причины явлений	в отчете продемонстрированы частичные выводы оценки реферируемых положений	подведение итогов исследования составлено на основе аргументированной оценки исследования	
использование развернутых доказательств, сравнений, рассуждений по исследуемому вопросу	25	в отчете отсутствуют доказательства по исследуемому вопросу	частичное использование доказательств и фактов в аргументации оценок	доказательства и сравнения не в полной мере отражают выводы	сравнительный анализ обоснован развернутыми доказательствами и выводами	
определение нового, существенного по интересующей проблеме в уже проведенных исследованиях	15	новизна исследования в отчете отсутствует	существенно новых положений в исследовании студента не выявлено	в определении новых положений не в полной мере отражены выводы	продемонстрированы новизна и существенные доводы	
определение дальнейших перспектив развития исследовательской мысли в данной области	20	отсутствие перспектив развития исследовательской мысли	определение дальнейших перспектив развития исследовательской мысли не в полной мере отражает цели роста предметной области	перспективы развития исследовательской мысли только частично отражают современные тенденции роста в данной области	в отчете четко отслеживается развитие дальнейших перспектив исследовательской мысли в данной области	

соответствие отчета ПИР форматным требованиям оформления	15	не соблюдены правила оформления ПИР	частично выдержаны требования по оформлению ПИР	выдержаны требования по шрифту, интервалам, абзацному отступу, расстановке переносов	соблюдены все правила оформления ПИР	
Итоговая оценка (в %)						

• **Промежуточная аттестация (зачет)**

Уровень освоения компетенции	Вес, %	Баллы ²
оценка уровня обученности «знать»	28	8
оценка уровня обученности «уметь»	36	11
оценка уровня обученности «владеть»	36	11
Итого	100	30

При оценке **устных ответов** на проверку уровня обученности **ЗНАТЬ** учитываются следующие критерии:

1. Знание основных процессов изучаемой предметной области, глубина и полнота раскрытия вопроса.
2. Владение терминологическим аппаратом и использование его при ответе.
3. Умение объяснить сущность явлений, событий, процессов, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы.
4. Владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме.

Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 % (6,8-8 баллов) оценивается ответ, который показывает прочные знания по основным тезисам вопроса, студент профессионально рассуждает о характере воздействия субъектов и объектов, методах и способах их регулирования; глубокие знания теоретических основ дисциплины.

Законченный полный ответ - 70-84 % (5,6-6,7 баллов) оценивается ответ, который показывает хорошие знания по основным тезисам вопроса, студент не очень хорошо разбирается в характере воздействия, методах и способах регулирования; не очень глубокие знания теоретических основ дисциплины.

Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 % (4,8-5,5 баллов) оценивается ответ, который показывает недостаточно хорошие знания по основным тезисам вопроса, студент плохо разбирается в характере воздействия, методах и способах регулирования; плохо знает теоретические основы дисциплины.

Минимальный ответ - 0-59% (0-4,7 баллов) оценивается ответ, который показывает очень слабые знания по основным тезисам вопроса, студент не разбирается в характере воздействия, методах и способах регулирования; не знает теоретических основ дисциплины.

² количество баллов рассчитано по процентным уровням, принятым по балльно-рейтинговой шкале оценки знаний в КРСУ, при условии, что оценка за экзамен (зачет) в рейтинге по дисциплине равна 30 баллам

Тест (оценка уровня обученности «знать»)

правильные ответы в тесте, %	оценка за тест	оценка в баллах
85 – 100	отлично	6,8 – 8
70– 84	хорошо	5,6 – 6,7
60 – 69	удовлетворительно	4,8 – 5,5
0 – 59	неудовлетворительно	0 – 4,7

При оценке ответов на проверку уровня обученности **УМЕТЬ** и **ВЛАДЕТЬ** учитываются следующие критерии (ситуационные задачи и задания):

Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 % (9-11 баллов) оценивается ответ, при котором студент объясняет и аргументирует постановку проблемы в ситуационном задании собственными словами; оценивает альтернативные решения проблемы; профессионально идентифицирует основные факторы, процессы и этапы работ, оценивает риск их реализации; быстро принимает решения по целесообразным действиям в ситуации, распознает угрозы и возможности; умеет использовать различные методики и методы анализа и оценки.

Демонстрирует полное понимание проблемы. Все задачи и задания выполнены.

Законченный полный ответ - 70-84 % (5-9 баллов) оценивается ответ, при котором студент ставит постановку проблемы в ситуационном задании собственными словами; но не приводит альтернативные решения проблемы; умеет идентифицировать основные факторы, процессы и этапы работ, но не оценивает риск их реализации; распознает угрозы и возможности; достаточно хорошо умеет использовать некоторые методики и методы анализа и оценки.

Демонстрирует значительное понимание проблемы. Большинство требований, предъявляемых к заданию выполнены.

Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 % (1-4 балла) оценивается ответ, при котором студент не точно ставит постановку проблемы в ситуационном задании собственными словами; слабо идентифицирует основные факторы, процессы и этапы работ, и не оценивает риск их реализации; плохо распознает угрозы и возможности; не умеет использовать методики и методы анализа и оценки.

Демонстрирует совсем небольшое понимание проблемы. Многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

Минимальный ответ - 0-59% (0 баллов) оценивается ответ, при котором студент демонстрирует непонимание проблемы или нет ответа и даже не было попытки решить задачу.

Технологическая карта дисциплины (5 семестр)

Дисциплина:	Международные маркетинговые стратегии
Направление/профиль:	Менеджмент 38.03.02 - РФ, 580200 - КР / Управление маркетингом
Группа:	
Курс/семестр:	3/5
Количество кредитов (ЗЕ):	3
Отчетность:	Зачетно-экзаменационная ведомость (зачет с оценкой)
Преподаватель:	к.э.н., доцент Островская Елена Сергеевна

Название модулей дисциплины согласно РПД	Контроль	Форма контроля	зачетный минимум	зачетный максимум	график контроля
--	----------	----------------	------------------	-------------------	-----------------

Модуль 1					
Модуль 1 Основы международного маркетинга	Текущий контроль	Деловая игра «Поиск этикеток»	2	5	10
	Рубежный контроль	Контрольная работа «Макроэкономическая среда международного маркетинга предприятия»	5	10	
Модуль 2					
Модуль 2 Изучение среды международного маркетинга	Текущий контроль	Тест	5	10	14
	Рубежный контроль	Аудиторная работа «Оценка зарубежного рынка»	5	10	
Модуль 3					
Модуль 3 Виды международных маркетинговых стратегий	Текущий контроль	Контроль посещаемости занятий, активность и конспект	5	10	17
	Рубежный контроль	Поисково-исследовательская работа «Внедрение международной стратегии в компании КР»	18	25	
ВСЕГО за семестр			40	70	
Промежуточный контроль (Зачет с оценкой)			20	30	
Семестровый рейтинг по дисциплине			60	100	

**ГОУ ВПО Кыргызско-Российский Славянский университет
имени первого Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина**

Рецензия
на рабочие программы дисциплин и практик, формирующие ОПК и ПК
основной профессиональной образовательной программы
38.03.02 – РФ, 580200 – КР Менеджмент (профиль «Управление маркетингом»)

Составители:

1. к.э.н., доцент Романович О.Г.
2. ст.преп. Федянина Г.С.
3. ст.преп. Бережная О.В.
4. к.э.н., доцент Исмаилахунова А.М.
5. к.э.н., доцент Сомов Е.Н.
6. д.э.н., проф. Кочербаева А.А.
7. к.э.н., доцент Рахманалиева А.А.
8. ст.преп. Комарцова Е.А.
9. д.э.н., проф. Савин В.Е.
10. к.э.н., доцент Супатаев К.
11. к.э.н., доцент Асанбекова Ф.Р.
12. к.э.н., доцент Островская Е.С.
13. к.э.н., доцент Субачева Л.А.
14. к.э.н., доцент Сулеева Д.А.
15. к.т.н., доцент Жилкина Н.П.
16. к.э.н., доцент Хасанова Л.В.
17. к.э.н., доцент Сасыкулов Б.Б.
18. к.э.н., доцент Зорька Е.И.
19. д.э.н., проф. Бровко Н.А.
20. к.э.н., доцент Борисенко Н.А.
21. к.э.н., доцент Гусева Ю.В.
22. д.э.н., проф. Исраилов М.
23. ст.преп. Алапаева А.А.
24. ст.преп. Раевская Н.А.
25. Житова К.А. (представитель профессионального сообщества)

Рецензенты:

Мечукаева К.М. – к.э.н., доцент кафедры ЭУП КРСУ
Минакова Н.В. – директор ОсОО «ЭЛТО»

Рабочие программы дисциплин и практик, формирующие ОПК и ПК, являются частью основной профессиональной образовательной программы высшего профессионального образования 38.03.02 – РФ, 580200 – КР Менеджмент (профиль «Управление маркетингом»).

Рабочие программы дисциплин и практик, формирующие ОПК и ПК, имеют четкую структуру и включают все необходимые элементы:

- наименование дисциплины;
- цели освоения дисциплины;
- указание места дисциплины в структуре ОПОП;
- компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины с планируемыми результатами обучения по уровням;
- перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП;
- структуру и содержание дисциплины, структурированные по разделам и темам с

указанием отведенного на них количества академических часов по видам учебных занятий;

- фонд оценочных средств, включающий в себя контрольные вопросы и задания промежуточного контроля (для проверки уровней обученности знать уметь и владеть); перечень видов оценочных средств с полным банком теоретических и практических заданий для проверки текущей успеваемости (в том числе самостоятельной работы);
- перечень основной и дополнительной учебной литературы, а также методических разработок;
- перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины;
- перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем;
- описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине;
- методические указания для обучающегося по освоению дисциплины (модуля);
- технологические карты дисциплины.

Рабочие программы дисциплин и практик, формирующие ОПК и ПК, составлены логично, структура соответствует принципу единства теоретического и практического обучения, разделы выделены дидактически целесообразно. Последовательность тем, предлагаемых к изучению, направлена на качественное усвоение учебного материала. Виды самостоятельных работ позволяют обобщить и углубить изучаемый материал и направлены на закрепление умения поиска, накопления и обработки информации.

№ п/п	Наименование	Формируемые компетенции	Количество часов согласно УП
<i>Блок 1. Дисциплины (модули)</i>			
1.	Информатика	ОПК-2	144
2.	Информационные технологии в профессиональной деятельности	ОПК-5; ОПК-6	108
3.	Микроэкономика	ОПК-1	108
4.	История управленческой мысли	ОПК-1	144
5.	Теория организации	ОПК-1	144
6.	Организационное поведение	ОПК-1	144
7.	Математика	ОПК-2	360
8.	Статистика	ОПК-2	144
9.	Финансы и кредит	ОПК-2	108
10.	Комплексный экономический анализ предприятия	ОПК-2	108
11.	Введение в профессию	ОПК-3	72
12.	Экономика фирмы	ОПК-3	144
13.	Управление современной организацией	ОПК-3	180
14.	Методы принятия управленческих решений	ОПК-3	144
15.	Финансовый менеджмент	ОПК-3	144
16.	Основы менеджмента качества	ОПК-3	108
17.	Процессы принятия управленческих решений	ОПК-3	144
18.	Корпоративная социальная ответственность	ОПК-3	108
19.	Риск-менеджмент	ОПК-3	144
20.	Управление человеческими ресурсами	ОПК-3	144
21.	Предпринимательство	ОПК-4	108
22.	Маркетинг	ОПК-4	144
23.	Бизнес-планирование	ОПК-4	144

24.	Стратегический менеджмент	ОПК-4	144
25.	Инновационный менеджмент	ОПК-4	72
26.	Управление организационным развитием	ОПК-4	108
27.	Макроэкономика	ОПК-1	108
28.	Зеленая экономика	ОПК-1	108
29.	Бухгалтерский учет	ОПК-2	108
30.	Анализ данных	ОПК-2	72
31.	Документационное обеспечение управления	ОПК-3	72
32.	Менеджмент в малом бизнесе	ОПК-3	144
33.	Маркетинговые коммуникации	ПК-1; ПК-3	216
34.	Исследования и анализ в маркетинге	ПК-1; ПК-2; ПК-3	288
35.	Диджитал-маркетинг	ПК-1; ПК-2; ПК-3	144
36.	Международный маркетинг	ПК-1; ПК-2; ПК-3	108
37.	Международные маркетинговые стратегии	ПК-1; ПК-2; ПК-3	108
38.	Управление брендом	ПК-1; ПК-3	108
39.	Управление имиджем компании	ПК-1; ПК-3	108
40.	Продакт-менеджмент и ценообразование	ПК-1; ПК-3	144
41.	Управление ассортиментом и ценами	ПК-1; ПК-3	144
42.	Управление продажами и дистрибуцией	ПК-1; ПК-3	108
43.	Сбытовая политика компании	ПК-1; ПК-3	108

Блок 2. Практика

1.	Учебная (ознакомительная) практика 1	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ОПК-6	144
2.	Учебная (ознакомительная) практика 2	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ОПК-6	252
3.	Преддипломная практика 1	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; УК-11; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ОПК-6; ПК-1; ПК-2; ПК-3	180
4.	Преддипломная практика 2	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; УК-11; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ОПК-6; ПК-1; ПК-2; ПК-3	324
5.	Производственная технологическая (проектно-технологическая) практика 1	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; УК-11; ПК-1; ПК-2; ПК-3	108
6.	Производственная технологическая (проектно-технологическая) практика 2	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; УК-11; ПК-1; ПК-2; ПК-3	108

7.	Производственная технологическая (проектно-технологическая) практика 3	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; УК-11; ПК-1; ПК-2; ПК-3	180
8.	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; УК-11; ПК-1; ПК-2; ПК-3	216

Тематика и содержание видов занятий, формирующих практические навыки, соответствует требованиям к практическому опыту и умениям, обеспечивают освоение общепрофессиональных и профессиональных компетенций. Объем времени достаточен для усвоения указанного содержания учебного материала.

Анализ раздела рабочих программ «Материально-техническая база», позволяет сделать вывод, что образовательное учреждение располагает материально-технической базой, отвечающей современным требованиям подготовки специалистов, обеспечивает проведение всех видов лабораторных работ и практических занятий, учебной практики, предусмотренных программой. Перечень рекомендуемой основной и дополнительной литературы включает общедоступные источники, изданные в последнее время. Перечисленные Интернет-ресурсы актуальны и достоверны.

Авторами грамотно определены формы и методы контроля, используемые в процессе текущего и промежуточного контроля.

Основные показатели оценки результата позволяют диагностировать сформированность соответствующих ОПК и ПК.

Замечания в целом касаются усиления и более четкого определения отдельных тем СРС, имеющих значение для формирования профессиональных навыков.

Представленные рабочие программы дисциплин и практик, формирующие ОПК и ПК, являющиеся частью основной профессиональной образовательной программы высшего профессионального образования 38.03.02 – РФ, 580200 – КР Менеджмент (профиль «Управление маркетингом») содержательны, имеет практическую направленность, включают достаточное количество разнообразных элементов, направленных на развитие умственных, творческих способностей обучающихся.

В целом, указанные выше рабочие программы дисциплин и практик, обеспечивают овладение обучающимися знаний и практических умений и навыков профессиональной деятельности.

Рецензенты:

Внутренний

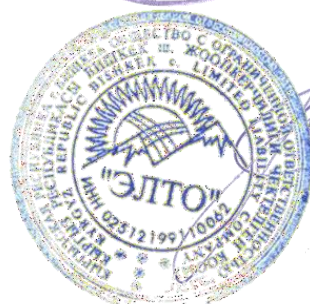
к.э.н., доцент кафедры ЭУП



Мечукаева К.М.

Внешний

директор ОсОО «ЭЛТО»



Минакова Н.В.