МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГЕОДЕЗИИ И КАРТОГРАФИИ
(МИИГАиК)

Факультет управления территориями
Кафедра управления недвижимостью и развитием территорий

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 5387FD2AF5B17FED816FDE9A1D4973B1
Владелец: Степанченко Алексей Леонидович
Действителен: с 21.07.2025 по 14.10.2026

«УТВЕРЖДАЮ»
Проректор
А. Л. Степанченко
15 мая 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ «Б2.О.02 УЧЕБНАЯ ОЗНАКОМИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИКА (МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ)»

Уровень высшего образования: бакалавриат

Направление подготовки: 38.03.04 Государственное и муниципальное управление

Направленность (профиль) подготовки: Государственное и муниципальное управление развитием территорий в условиях цифровой трансформации

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Год набора (приема на обучение): 2026

Срок получения образования: 4 года

Объем: в зачетных единицах: 6 з.е.
в академических часах: 216 ак.ч.

Москва, 2026

Разработчики:
Доцент кафедры Управления недвижимостью и развитием территорий, к.т.н., доцент Титова О. В.

Рабочая программа практики составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.04 Государственное и муниципальное управление, утвержденного приказом Минобрнауки от 13.08.2020 № 1016

Согласование и утверждение

№	Подразделение	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	факультет Управления территориями	Председатель ученого совета факультета	Воронцова А. А.	Рассмотрено	25.11.2025, № 8-2025

Содержание

1. Цель и задачи практики

2. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

3. Вид практики, способ и формы ее проведения

4. Место практики в структуре образовательной программы

5. Объем практики и ее продолжительность

6. Содержание практики

7. Формы отчетности по практике

8. Оценочные материалы текущего контроля

9. Оценочные материалы промежуточной аттестации

10. Порядок проведения промежуточной аттестации

11. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение практики
11.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы
11.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся
11.3. Информационные технологии, программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при проведении практики
11.4. Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

12. Методические указания по освоению дисциплины (модуля)

1. Цель и задачи практики

Цель практики - формирование теоретических знаний и развитие практических навыков для разработки системы маркетинговых решений в процессе управления развитием тер-риторий в соответствии с современными международными требованиями к данному виду деятельности; знакомство обучающихся с областью и видами будущей профессиональной деятельности в сфере маркетинга территорий на примере анализируемого объекта - территории РФ в соответствии с индивидуальным заданием учебно-ознакомительной практики (маркетинг территорий).

Задачи практики:

- ознакомить с теоретическими основами организации маркетинговой деятельности при реализации инновационных программ и проектов развития территорий, с актуальными методами анализа конъюнктуры и инновационного развития территорий; способствовать овладению методиками, инструментами, механизмами управления инновационным маркетингом в процессе разработки и реализации программ развития территорий и формирования высокого типа инновационной культуры;;
- формирование представлений об оценке и прогнозе спроса, емкости рынка, занимаемой территорией по отношению к ближайшим конкурентам доли рынка; об оценке конкурентоспособности инновационной продукции и технологий; о типах инновационного развития, организации инновационной деятельности, наиболее эффективных формах управления инновационной деятельностью, а также о формах коммерциализации инноваций; ;
- освоение компетенций, способствующих становлению специалиста в сфере про-фессиональной деятельности при реализации инновационной деятельности путем формирования и развития навыков проведения маркетингового, финансового, интеллектуального анализа потенциала территории для разработки стратегии управления инновациями; представление интересов территории во взаимодействии с партнерами, потребителями, конкурентами.¶¶.

2. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Данный вид практики направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций:

УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач

УК-1.1 Анализирует задачу, выделяя ее базовые составляющие

Знать:

УК-1.1/Зн9 О закономерностях развития современного математического аппарата и его связи с профессиональной деятельности;

УК-1.1/Зн10 О подходах к решению практических задач в области математической логики; об основных понятиях и теоретических положениях математической логики

УК-1.1/Зн11 Об основных закономерностях и методах осуществления критического анализа проблемных ситуаций на основе системного подхода

Уметь:

УК-1.1/Ум9 Применять математический аппарат для решения практических задач профессиональной деятельности

УК-1.1/Ум10 Определять подходы и способы для решения профессиональных задач с использованием аппарата математической логики

УК-1.1/Ум11 Применять методики и методы осуществления критического анализа проблемных ситуаций на основе системного подхода

Владеть:

УК-1.1/Нв9 Навыками пользоваться основными методами разделов высшей математики; навыками применения стандартных математических моделей и методов

УК-1.1/Нв10 Навыками решения и анализа результатов практических задач с использованием аппарата математической логики

УК-1.1/Нв11 Навыками осуществления стратегии эффективного критического анализа проблемных ситуаций на основе системного подхода

УК-1.2 Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи по различным типам запросов

Знать:

УК-1.2/Зн5 Об основных направлениях развития современной математики

УК-1.2/Зн6 О закономерностях развития современного математического аппарата и его применения для решения практических задач в профессиональной деятельности

УК-1.2/Зн7 О методах поиска и источниках информации для проведения критическго анализа и синтеза полученной информации для решения поставленных задач

Уметь:

УК-1.2/Ум5 Строить математические модели изучаемых процессов и явлений

УК-1.2/Ум6 Строить математические модели изучаемых процессов и явлений для решения профессиональтных задач

УК-1.2/Ум7 Осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации для выработки оптимального решения

Владеть:

УК-1.2/Нв5 Навыками использования при решении поставленных задач приемов и методов критического анализа, синтеза информации и системного подхода

УК-1.2/Нв6 Навыками применения стандартных математических моделей и методов

УК-1.2/Нв7 Навыками сбора и анализа информации для составления отчетов, обзоров, справок, заявок и др. в соответствии с производственной ситуацией

УК-1.3 При обработке информации отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок, формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы, в том числе с применением философского понятийного аппарата

Знать:

УК-1.3/Зн10 Об основных подходах и методиках поиска, анализа и синтеза информации при решении поставленных задач

УК-1.3/Зн11 О требованиях для поиска информации, связанной с профессиональной деятельностью

УК-1.3/Зн12 О требованиях для поиска информации, связанной с профессиональной деятельностью

Уметь:

УК-1.3/Ум10 Выбирать методики и соответствующие программные продукты или их части для решения задач поиска, анализа и синтеза информации при решении поставленных задач

УК-1.3/Ум11 Осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач в области управления проектами

УК-1.3/Ум12 Осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач в области управления проектами, умеет анализировать научные материалы

Владеть:

УК-1.3/Нв10 Навыками пользоваться современными технологиями и информационными системами для поиска, анализа и синтеза информации при решении поставленных задач

УК-1.3/Нв11 Навыками сбора и анализа информации для составления отчетов, обзоров, справок, заявок и др. в соответствии с производственной ситуацией

УК-1.3/Нв12 Навыками сбора и анализа информации для составления отчетов, обзоров, справок, заявок и др., используя критический подход к достоверности информации, аргументируя выводы в процессе принятия решения задачи в соответствии с производственной ситуацией

УК-1.4 Осуществляет поиск, сбор и обработку информации для решения поставленной задачи

Знать:

УК-1.4/Зн8 Об основных направлениях развития современной математики для решения прикладных задач в профессиональной деятельности

УК-1.4/Зн9 Об основных положениях многофакторного анализа

УК-1.4/Зн10 О методах создания математической модели задачи с использованием аппарата многофакторного анализа

Уметь:

УК-1.4/Ум8 Применять математический аппарат для построения математических моделей изучаемых процессов и явлений

УК-1.4/Ум9 Строить математические модели изучаемых процессов и явлений

УК-1.4/Ум10 Выбрать приемлемые подходы и способы для решения задач с использованием методов многофакторного анализа

Владеть:

УК-1.4/Нв1 Навыками применения стандартных моделей и методов для решения профессиональных задач в конкретной ситуации

УК-1.4/Нв7 Навыками использования основных методов разделов высшей математики

УК-1.4/Нв8 Навыками применения в профессиональной деятельности современных стандартных математических моделей и методов

УК-1.5 Анализирует пути решения проблем мировоззренческого, нравственного и личностного характера на основе использования основных философских идей и категорий в их историческом развитии и социально-культурном контексте

Знать:

УК-1.5/Зн6 Об основных закономерностях и методах осуществления критического анализа проблемных ситуаций на основе системного подхода при анализе противоречивой информации

УК-1.5/Зн7 О требованиях для поиска информации, связанной с профессиональной деятельностью с использованием основных философских идей и категорий в их социально-культурном контексте и историческом развитии

УК-1.5/Зн8 Об основных подходах при сборе, анализе и синтезе информации при решении поставленных задач

Уметь:

УК-1.5/Ум6 Применять методики и методы осуществления критического анализа проблемных ситуаций на основе системного подхода

УК-1.5/Ум7 Осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для принятия оптимальных решений профессиональных задач в области управления проектами на всех стадиях жизненного цикла

УК-1.5/Ум8 Выбирать методики и соответствующие программные продукты или их части для решения задач поиска, анализа и синтеза информации при решении поставленных задач с учетом исторического развития

Владеть:

УК-1.5/Нв6 Навыками осуществления стратегии эффективного критического анализа проблемных ситуаций на основе системного подхода

УК-1.5/Нв7 Навыками сбора и критического анализа информации для составления отчетов, обзоров, справок, заявок и др. с учетом исторического развития ситуации и факторов социально-культурного контекста в соответствии с производственной ситуацией

УК-1.5/Нв8 Навыками использования современных технологий и информационных систем для поиска, анализа и синтеза информации при решении поставленных задач

УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

УК-2.1 Формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта

Знать:

УК-2.1/Зн8 Об основных правовых и государствоведческих понятиях

УК-2.1/Зн9 Об основных характеристиках правового сознания и правовой культуры

УК-2.1/Зн10 Основных понятий; особенностей организации процессов бизнеса; целей оценки; видов стоимости бизнеса; факторов, влияющих на стоимостную оценку бизнеса; принципов и этапов оценки бизнеса

Уметь:

УК-2.1/Ум8 Использовать правовые и государствоведческие знания для решения личных, профессиональных и общественных проблем

УК-2.1/Ум9 Определять и квалифицировать правомерный или неправомерный характер действий или бездействий субъектов права, а также правовой и неправовой характер общественных явлений

УК-2.1/Ум10 Применять подходы и методы оценки бизнеса для дальнейших решений

Владеть:

УК-2.1/Нв7 Навыками работы с нормативными правовыми актами, судебными решениями и иными правовыми актами

УК-2.1/Нв8 Навыками использования нормативных и правовых документов; способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности, в том числе с учетом социальной политики государства, международного и российского права

УК-2.1/Нв9 Навыками оценки для выбора оптимальных решений в том числе для бизнес-коммуникаций

УК-2.2 Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения

Знать:

УК-2.2/Зн8 О современных подходах и методах оценки бизнеса при решении поставленных задач с учетом ожидаемых результатов

УК-2.2/Зн9 Об основных правилах и закономерностях для выработки оптимального способа решения поставленной задачи, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений

УК-2.2/Зн10 Об основных требованиях и методиках в управлении портфелем недвижимости

Уметь:

УК-2.2/Ум8 Применять подходы и методы оценки бизнеса для дальнейших решений и достижения ожидаемых результатов

УК-2.2/Ум9 Применять современные информационные технологии в процессе поиска и обработки информации для принятия оптимального решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений

УК-2.2/Ум10 Систематизировать процессы принятия решений по доходам и рискам портфеля при инвестировании в недвижимость, в том числе осуществляя прогноз доходности актива на основе многофакторной модели

Владеть:

УК-2.2/Нв7 Навыками оценки вариантов для выбора оптимальных решений в том числе для бизнес коммуникаций, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

УК-2.2/Нв8 Навыками сбора и обработки информации, имеющей значение для выработки решений в условиях действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

УК-2.2/Нв9 Навыками оценки эффективности портфеля недвижимости с применения современных коэффициентов оценки

УК-2.3 Анализирует план-график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач

Знать:

УК-2.3/Зн7 О нормативно-правовых актах, отраслевых нормативных документах, нормативно-технической документации, применяемой в землеустройстве и кадастре

УК-2.3/Зн8 Об основных подходах и методах получения, обработки и использования информации для целей оценки и объектов недвижимости

УК-2.3/Зн9 Об инструментах управления объектами недвижимости с целью повышения их стоимости

Уметь:

УК-2.3/Ум6 Применять нормативно-правовые акты, отраслевые нормативные документы, нормативно-техническую документацию для принятия решений

УК-2.3/Ум7 Применять различные методы оценки и управления стоимостью недвижимости; находить оптимальные решения при осуществлении индивидуальной и массовой оценки объектов недвижимости

УК-2.3/Ум8 Осуществлять экономически обоснованные рекомендации по повышению стоимости недвижимости

Владеть:

УК-2.3/Нв6 Навыками нормативно-технической документации для принятия решений

УК-2.3/Нв7 Навыками принятия оптимальных управленческих решений

УК-2.3/Нв8 Навыками применения информационных технологий для решения задач оценки стоимости недвижимости, оформления документации при проведении оценки объектов

УК-2.4 В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы

Знать:

УК-2.4/Зн12 О требованиях сохранности служебной, коммерческой тайны, неразглашения сведений конфиденциального характера

УК-2.4/Зн13 О нормативных правовых актах, регулирующих сферу гражданского права

УК-2.4/Зн14 Об основных понятиях; особенностях организации процессов бизнеса; целях оценки; видах стоимости бизнеса; факторах, влияющих на стоимостную оценку бизнеса; принципах и этапах оценки бизнеса

Уметь:

УК-2.4/Ум11 Анализировать, подготавливать, оформлять требуемую информацию при решении задач с учетом имеющихся ресурсов и правовых ограничений

УК-2.4/Ум12 Использовать правовые знания в области гражданского права для решения, профессиональных проблем

УК-2.4/Ум13 Применять подходы и методы оценки бизнеса для дальнейших решений

Владеть:

УК-2.4/Нв11 Навыками работы с нормативными правовыми актами, судебными решениями и иными правовыми актами, регулирующими сферу гражданского права

УК-2.4/Нв12 Навыками пользоваться методикой построения, анализа и применения моделей для оценки состояния и прогноза развития экономических процессов, и явлений

УК-2.4/Нв13 Навыками оценки для выбора оптимальных решений с учетом имеющихся ограничений и имеющихся ресурсов

УК-2.5 Оценивает решение поставленных задач в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами контроля, при необходимости корректирует способы решения задач и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач

Знать:

УК-2.5/Зн6 Об инструментах управления объектами недвижимости с целью выбора оптимального способа решения поставленных задач и повышения их стоимости

УК-2.5/Зн7 О законодательных и иных нормативных документах, регламентирующих особенности прав на различные виды объектов недвижимости, деятельность по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним

УК-2.5/Зн8 Об основных понятиях, структуре и этапах развития информационного обеспечения градостроительной деятельности; разделах и правилах ведения региональных ГИСОГД; автоматизированной информационно-аналитической поддержке; о Пространственных данных в градостроительной деятельности и информационных моделях объектов капитального строительства

Уметь:

УК-2.5/Ум6 Предлагать экономически обоснованные рекомендации, при необходимости корректируя способы решения задач в соответствии с запланированееными результатами контроля и выбирая оптимальтный способ для повышения стоимости недвижимости

УК-2.5/Ум7 Провести анализ и проверку на достоверность документов и иной информации необходимых для проведения процедуры государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней

УК-2.5/Ум8 Проводить анализ соответствия градостроительной документации и осуществлять подготовку градостроительного плана земельного участка; осуществлять информационную поддержку градостроительной деятельности

Владеть:

УК-2.5/Нв6 Навыками применения информационных технологий и выбора оптимального варианта для решения задач оценки стоимости недвижимости, оформления документации при проведении оценки стоимости недвижимости

УК-2.5/Нв7 Навыками работы с нормативно-правовой документацией в области регистрации прав на недвижимость, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

УК-2.5/Нв8 Навыками проводить анализ соответствия градостроительной документации и осуществлять подготовку градостроительного плана земельного участка; осуществлять информационную поддержку градостроительной деятельности

3. Вид практики, способ и формы ее проведения

Вид практики - Учебная практика.

Способ проведения практики - Стационарная.

Практика проводится с отрывом от аудиторных занятий.

4. Место практики в структуре образовательной программы

Учебная практика Б2.О.02 «Учебная ознакомительная практика (Маркетинг территорий)» относится к обязательной части образовательной программы и проводиться в семестре(ах): 4.

В процессе прохождения практики студент готовится к решению типов задач профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС ВО и учебным планом.

5. Объем практики и ее продолжительность

Общая трудоемкость практики составляет 6 зачетных единиц(-ы) продолжительностью 4 недели или 216 часа(-ов).

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
4 семестр	216	6	96	120	Зачет с оценкой
Всего	216	6	96	120	

6. Содержание практики

6. 1. Разделы, этапы, темы практики и виды работ

Наименование раздела, темы	Всего	Практические занятия	Самостоятельная работ	Планируемые результат обучения, соотнесенны результатами освоения программы
Раздел 1. Подготовительный	**20**	**10**	**10**	УК-1.1 УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4 УК-1.5 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-2.4 УК-2.5
Тема 1.1. Получение заданий и Методических рекомендаций для прохождения Учебно-ознакомительной практики (маркетинг территорий)	20	10	10	
Раздел 2. Основной	**156**	**66**	**90**	УК-1.1 УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4 УК-1.5 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-2.4 УК-2.5
Тема 2.1. Сбор материалов об основных характеристиках исследуемой территории РФ в соответствии с индивидуальным заданием Анализ собранных материалов. Маркетинг территории.	25	10	15	
Тема 2.2. Бизнес-процессы и основные продукты.	25	10	15	
Тема 2.3. Маркетинг территории.	25	10	15	
Тема 2.4. SWOT-анализ территории.	27	12	15	
Тема 2.5. PEST-анализ территории.	27	12	15	
Тема 2.6. Инновационная политика территории и инновационные программы.	27	12	15	
Раздел 3. Заключительный	**40**	**20**	**20**	УК-1.1 УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4 УК-1.5 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-2.4 УК-2.5
Тема 3.1. Подготовка отчета за весь период практики.	40	20	20	
Итого	**216**	**96**	**120**	

6. 2. Контрольные мероприятия по практике

№	Наименование раздела	Контролируем	Вид контроля/ используемые оценочные материалы

п/п	Наименование раздела	ые ИДК	Текущий	Промежут. аттестация
1	Подготовительный - 20 час. Тема 1.1 Получение заданий и Методических рекомендаций для прохождения Учебно-ознакомительной практики (маркетинг территорий) - 20 час.	УК-1.1 УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4 УК-1.5 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-2.4 УК-2.5	Тестирование	Зачет с оценкой
2	Основной - 156 час. Тема 2.1 Сбор материалов об основных характеристиках исследуемой территории РФ в соответствии с индивидуальным заданием Анализ собранных материалов. Маркетинг территории. - 25 час. Тема 2.2 Бизнес-процессы и основные продукты. - 25 час. Тема 2.3 Маркетинг территории. - 25 час. Тема 2.4 SWOT-анализ территории. - 27 час. Тема 2.5 PEST-анализ территории. - 27 час. Тема 2.6 Инновационная политика территории и инновационные программы. - 27 час.	УК-1.1 УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4 УК-1.5 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-2.4 УК-2.5	Практическая работа Просмотр выполненных работ Консультация	Зачет с оценкой
3	Заключительный - 40 час. Тема 3.1 Подготовка отчета за весь период практики. - 40 час.	УК-1.1 УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4 УК-1.5 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-2.4 УК-2.5	Защита работ	Зачет с оценкой

6.3. Содержание этапов, тем практики и формы текущего контроля

Раздел 1. Подготовительный

Тема 1.1. Получение заданий и Методических рекомендаций для прохождения Учебно-ознакомительной практики (маркетинг территорий)

Ознакомление с Заданием и Методическими рекомендациями

Текущий контроль

Вид (форма) контроля
Тестирование

Раздел 2. Основной

Тема 2.1. Сбор материалов об основных характеристиках исследуемой территории РФ в соответствии с индивидуальным заданием
Анализ собранных материалов.
Маркетинг территории.

Ознакомление с основными географическими, экономическими, отраслевыми, инновационными характиристиками исследуемой территории.

Текущий контроль

Вид (форма) контроля
Консультация

Тема 2.2. Бизнес-процессы и основные продукты.

Отраслевая структура территории. Основные бизнес-процессы и основные продукты.
Анализ основных экономических показателей деятельности ведущих предприятий (организаций) и территории в целом в динамике за последние три года.

Текущий контроль

Вид (форма) контроля
Просмотр выполненных работ

Тема 2.3. Маркетинг территории.

Маркетинг территории.
Описание рынков реализации основных продуктов предприятий (организаций) исследуемого объекта - территории РФ. Анализ и описание основных маркетинговых программ и мероприятий, реализуемых на территории, с указанием затрат на их проведение и источников финансирования. Оценка эффективности маркетинговых программ территории.

Текущий контроль

Вид (форма) контроля
Просмотр выполненных работ

Тема 2.4. SWOT-анализ территории.

SWOT-анализ.
Анализ и описание сильных и слабых сторон ведущих предприятий территории, возможностей и угроз рынка.
Составление SWOT-анализа. Определение основных направлений для развития.
Подготовка и систематизация материалов для написания отчета по практике.
Формирование навыков оформления и представления ре-зультатов научной работы в устной и письменной форме.

Текущий контроль

Вид (форма) контроля
Консультация

Тема 2.5. PEST-анализ территории.

PEST-анализ территории. Анализ политических (законы, санкции), экономических (инфляция, рынки), социальных (демография, культура) и технологических (инновации, цифровизация) факторов для выявления возможностей и угроз, а также формирования обоснованных решений для прогнозирования развития территории. Результаты фиксируются в виде матрицы, помогающей принимать стратегические решения и прогнозировать дальнейшее развитие территории.
Основные элементы PEST-анализа
Аббревиатура PEST расшифровывается как:
Political (политические):
Государственная политика, законодательство, налогообложение, внешняя политика, межгосударственные соглашения.
Economic (экономические):
Инфляция, динамика рынков, уровень жизни, экономическая стабильность, инвестиционный климат.
Social (социальные):
Демографические тенденции, культурные особенности, уровень образования, стиль жизни, социальные ценности.
Technological (технологические):
Уровень научно-технического прогресса, инновации, внедрение новых технологий, цифровая трансформация.
Цель и значение PEST-анализа
Долгосрочное планирование:
PEST-анализ помогает принимать решения на 3-10 лет вперед, прогнозируя внешние изменения и их последствия.
Выявление возможностей и угроз:
Анализ позволяет увидеть как потенциал развития, так и риски, которые могут повлиять на территорию.
Стратегическое развитие:
Результаты анализа служат основой для выработки стратегии развития, принятия обоснованных решений и избегания ошибок.

Текущий контроль

Вид (форма) контроля
Практическая работа

Тема 2.6. Инновационная политика территории и инновационные программы.

Анализ инновационной политики территории, как комплекса целей и мер, определяемых региональными органами власти для развития научной, научно-технической и инновационной деятельности на своей территории. Анализ действующих инновационных программ - конкретных проектов и мероприятий, направленных на внедрение принципиально новых технологий и продуктов, согласованные по срокам и ресурсам для достижения целей инновационной политики. Оценка эффективности реализуемой инновационной политики. Разработка рекомендаций по их совершенствованию.

Текущий контроль

Вид (форма) контроля
Практическая работа

Раздел 3. Заключительный

Тема 3.1. Подготовка отчета за весь период практики.

Подготовка отчета за весь период практики.
Выработка по итогам прохождения практики выводов и предложений, оформление отчета по практике по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности по маркетингу территорий. Формирование презентации для защиты отчета.

Текущий контроль

Вид (форма) контроля
Защита работ

7. Формы отчетности по практике

- Отчет

8. Порядок проведения промежуточной аттестации

Порядок проведения промежуточной аттестации регламентируется локальными нормативными актами Университета:
- Положением о формах, периодичности, порядке текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Московский государственный университет геодезии и картографии», п.6 «Организация и проведение промежуточной аттестации».
- Положением о порядке осуществления образовательного процесса, проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Московский государственный университет геодезии и картографии», п.8 «Проведение промежуточной аттестации с применением ЭО и ДОТ».

Промежуточная аттестация: Зачет с оценкой, 4 семестр.
1) Отчет о проделанной в ходе практики работы и оформление его осуществляется в соответствии с требованиями, установленными кафедрой.
Итоговый отчет по практике загружается в СДО МИИГАиК, оценивается и утверждается руководителем по практике от выпускающей кафедры УНиРТ МИИГАиК.

Отчет включает в себя ответы на задания по четырем разделам.
1. Основные характеристики территории в соотвествии с индивидуальным заданием на практику.
2. Ведущие отрасли и основные Бизнес-процессы и основные продукты исследуемой территории.
3. Маркетинг территории.
4. SWOT-анализ территории.
Анализ и описание сильных и слабых сторон предприя-тия, возможностей и угроз рынка.
Составление SWOT-анализа. Определение основных направлений для развития.
5. PEST-анализ территории.
6. Инновационная политика и инновационные программы территории.

В отчет (в том числе в СДО) загружаются также следующие сопроводительные документы:
- ДОГОВОР о прохождении учебно-ознакомительной практики (с подписью руководителя от профильной организации и печатью (в случае выедного харакитера прохождения практики);
- ЛИЧНАЯ КАРТОЧКА ИНСТРУКТАЖА (в случае выедного харакитера прохождения практики) по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, правилами внутреннего распорядка;

- ИНДИВИДУЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ на практику;
- ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ практики;
- РАБОЧИЙ ПЛАН ПРОВЕДЕНИЯ практики;
- ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ практики (освоенные компетенции);
- ДНЕВНИК ПРОХОЖДЕНИЯ практики;
- Титульный лист отчета о прохождении практики;
- ОТЧЕТ о прохождении практики;
- ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО МЕСТУ ПРАКТИКИ (в случае выедного харакитера прохождения практики).

2) Презентация для защиты по материалам отчета о прохождении практики.

Оценка по итогам пройденной учебно-ознакомительной практики фиксируется в СДО, а также дублируется в экзаменационной ведомости и зачетной книжке студента.

9. Оценочные материалы текущего контроля

Раздел 1. Подготовительный

Контролируемые ИДК: УК-1.1 УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4 УК-1.5 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-2.4 УК-2.5

Тема 1.1. Получение заданий и Методических рекомендаций для прохождения Учебно-ознакомительной практики (маркетинг территорий)

Форма контроля/оценочное средство: Тестирование

Вопросы/Задания:

1. Содержанию какого понятия соответствует следующее определение - процесс целенаправленного воздействия на объект - это?

1. Менеджмент
2. Управление
3. Функция менеджмента

2. Содержание какого понятия отражает следующее определение - особый вид деятельности, который позволяет объединить усилия работников организации по достижению общей цели - это?

1. Менеджмент
2. Управление
3. Функция менеджмента

3. Содержание какого понятия отражает следующее определение - совокупность приемов методов и средств осуществления управления - это?

1. Менеджмент
2. Управление
3. Функция менеджмента

4. Содержание какого понятия отражает следующее определение - вид управленческой деятельности, который характеризуется однородностью целей, действий или объектов их приложения - это?

1. Менеджмент
2. Функция менеджмента
3. Метод менеджмента

5. В системе управления организацией - субъект управления - это?

1. Управляющая подсистема
2.Управляемая подсистема
3. Связующая подсистема

6. Какие функции обеспечивают координацию действий подчиненных руководителю лиц и подразделений?
1. Планирование
2. Организация
3. Общее руководство
4. Мотивация
5. Контроль

7. Для чего предназначена организационная структура управления?
1. Для установления целей организации
2. Для обеспечения единства действия всех элементов организации
3. Для стимулирования действий работников организации

8. Что представляет собой уровень управления?
1. Вид ответственности
2. Вид руководства
3. Ступень подчиненности и ответственности
4. Вид подчиненности

9. Что можно отнести к инструментам экономических методов менеджмента?
1. Директивные показатели
2. Планы
3. ГОСТы
4. Приказы
5. Экономические рычаги воздействия

10. Что можно отнести к инструментам организационно-распорядительных методов менеджмента?
1. Регламенты
2. Нормы и нормативы
3. Приказы и распоряжения
4. ГОСТы
5. Системы материального стимулирования
6. Должностные инструкции

11. Какие составляющие включаются в среду прямого воздействия организации?
1. Поставщики
2. Конкуренты
3. Собственники
4. Научно-технические организации
5. Государственные органы

12. Что из ниже перечисленного принято считать элементами внутренней среды организации?
1. Цели
2. Персонал
3. Методы решения управленческих задач
4. Функции персонала
5. Структуру
6. Технологию
7. Управленческие решения

13. В маркетинге товар понимается как?
1. продукт товара, произведенный для обмена
2. физический объект
3. набор свойств, позволяющих решить про-блемы потребителя
4. все ответы верны
5. правильного ответа нет

14. Разновидности одного и того же товара являются?
1. конкурентами- желаниями
2. товарно-родовыми конкурентами
3. товарно-видовыми конкурентами
4. матками-конкурентами

15. Любая фирма может воздействовать на рынок?
1. через модель 4Р
2. только рекламой
3. только ценой
4. только товаром
5. правильного ответа нет
6. все ответы верны

16. Основной комплекса маркетинга является?
1. макросреда
2. микросреда
3. модель 4Р
4. субъекты маркетинга
5. правильного ответа нет
6. все ответы верны

17. Функциональная схема организации служб маркетинга на предприятии формируется по?
1. географическим регионам
2. типам рынков
3. функциям
4. группам товаров
5. иным образом

18. Понятие макросреды отражает?
1. силы, влияющие на деятельность предприятия непосредственно
2. силы, не влияющие на деятельность предприятия
3. силы, влияющие на микросреду, в которой работает производитель
4. все ответы верны
5. правильного ответа нет

19. Контактные аудитории- это?
1. субъекты, которые могут оказать влияние на способность предприятия достигать поставленных целей
2. субъекты, которые непосредственно входят в контакт с предприятием и поставляют ему товары
3. субъекты, которые непосредственно контактируют с предприятием, покупая

20. Ориентация фирмы на извлечение прибыли в основном за счет увеличения объемов про-даж производимого товара (услуги) характерна для?
1. стратегии современного маркетинга
2. интенсификации коммерческих усилий
3. стратегии совершенствования производства
4. все ответы верны

Раздел 2. Основной

Контролируемые ИДК: УК-1.1 УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4 УК-1.5 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-2.4 УК-2.5

Тема 2.1. Сбор материалов об основных характеристиках исследуемой территории РФ в соответствии с индивидуальным заданием
Анализ собранных материалов.
Маркетинг территории.

Форма контроля/оценочное средство: Консультация

Вопросы/Задания:

1. Ознакомление с экономической деятельностью предприятия, его органи-зационной структурой и функциональными обязанностями его работников.

Сформировать таблицу с анализом основных экономических показателей деятельности ведущих предприятий и территории в целом в динамике за три последних года

В качестве основы использовать образец таблицы, представленной ниже.

Основные экономические показатели деятельности предприятия включают выручку, расходы, прибыль (маржинальную, операционную, чистую), рентабельность, а также показатели ликвидности и оборачивае-мости. Эти показатели отражают финансовые результаты деятельности, эффективность использования ресурсов и способность предприятия вы-полнять свои обязательства.

Таблица 1 – Основные экономические показатели предприятия в динамике за 2022 – 2024 гг.

Показатель Описание 2022 г. 2023 г. 2024 г.

Выручка (Доход) Общая сумма средств, полученных от прода-жи товаров/услуг

Себестоимость Затраты на производ-ство и реализацию продукции/услуг

Маржинальная прибыль Выручка минус пере-менные затраты

Операционная прибыль (EBITDA) Прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации

Чистая прибыль Прибыль после вычета всех расходов, включая налоги и проценты

Рентабельность Отношение прибыли к выручке (или другим показателям), показы-вает эффективность использования ресур-сов

Дебиторская за-долженность Сумма задолженности покупателей перед предприятием

Кредиторская за-долженность Сумма задолженности предприятия перед по-ставщиками и другими кредиторами

Оборачиваемость активов Как часто активы предприятия превра-щаются в выручку

Ликвидность Способность предпри-ятия выполнять свои краткосрочные обяза-тельства

Загрузка произ-водственных мощностей Использование произ-водственных мощно-стей

Фонд оплаты тру-да Общая сумма выплат работникам

Отчисления в бюджет Налоги и другие обяза-тельные платежи

Можно добавить другие показатели

Эти показатели позволяют оценить финансовое состояние предприятия, его эффективность и потенциал. Разные сферы деятельности могут уделять больше внимания определенным показателям, но в целом эта таблица от-ражает основные направления анализа.

Тема 2.2. Бизнес-процессы и основные продукты.

Форма контроля/оценочное средство: Просмотр выполненных работ

Вопросы/Задания:

1. Изучение отраслевой структуры территории, основных целей, основных задач ведущих предприятий. Изучение основных производственных и бизнес процессов и системы управления территорией.

Описание в форме отчета целей, основных задач, функций структурного подразделения предприятия, в котором обучающийся проходит практику. Изучение основных производственных и бизнес процессов и системы управления исследуемой в соответствии с заданием территории.

Тема 2.3. Маркетинг территории.

Форма контроля/оценочное средство: Просмотр выполненных работ

Вопросы/Задания:

1. Сбор материалов об экономической деятельности территории и ведущих предприятий в соответствии с индивидуальным заданием
Анализ собранных материалов.
Подготовка материалов для написания отчета по практике.
Определение доминирующих в отрасли экономических характеристик

Обычно к ним относят:
- размеры рынка;
- области конкурентного соперничества (локальная, региональная, национальная, глобальная);
- скорость роста рынка и стадия жизненного цикла отрасли;
- число соперников и их относительные размеры, степень концентрации;
- число покупателей и их относительные размеры;
- превалирование передней или задней интеграции;
- легкость входа и выхода;
- степень дифференциации продуктов соперничающих фирм;
- уровень технологических изменений в процессе производства и в новых продуктах;
- влияние экономики на масштабы производства, транспортировку, маркетинг;
- является ли степень использования производственных мощностей критичной в достижении низкоценовой эффективности производства;
- наблюдается ли в отрасли сильная зависимость стоимости единицы продукции от кумулятивной величины объема производства;
- требования к капиталу;
- прибыльность в отрасли выше или ниже средней в экономике страны.

Целесообразно составить «портрет» отрасли по этим характеристикам и затем его проанализировать. Для этого в таблице 3 приведены данные по стратегической важности отдельных экономических характеристик.

Таблица 3 – Стратегическая важность ключевых экономических характеристик отрасли

Характеристика Стратегическое значение
1 2
Размеры рынка Малые рынки не имеют тенденции привлекать новых конкурентов; большие часто привлекают интересы корпораций, желающих приобрести компании с целью укрепления конкурентных позиций в привлекательных отраслях
Рост размеров рынка Быстрый рост вызывает новые вступления; замедление роста увеличивает соперничество и отсечку слабых конкурентов
Продолжение таблицы 3
1 2
Избыток или дефицит производственных мощностей Избыток повышает издержки и снижает уровень прибыли, недостаток ведет к противоположной тенденции по издержкам
Прибыльность в отрасли Высокоприбыльные отрасли привлекают новые входы, условия депрессии поощряют выход
Барьеры входа/выхода Высокие барьеры защищают позиции и прибыли существующих фирм, низкие делают их уязвимыми ко входу новых
Товар дорог для покупателей Большинство покупателей будет покупать по наинизшей цене
Стандартизованные товары Покупатели могут легко переключаться от продавца к продавцу
Быстрые изменения технологии Растет риск инвестирования в технологию и оборудование могут не окупиться из-за их устаревания
Требования к капиталу Большие требования делают решения об инвестициях критичными, важным становится момент инвестирования, растут барьеры для входа и выхода
Вертикальная интеграция Растут требования к капиталу, часто растет конкурентная дифференциация и дифференциация стоимости между фирмами разной степени интеграции
Экономия на масштабе Увеличивает объем и размеры рынка, необходимые при ценовой конкуренции

Быстрое обновление товара Сокращение жизненного цикла товара, рост различных рисков

Тема 2.4. SWOT-анализ территории.

Форма контроля/оценочное средство: Консультация

Вопросы/Задания:

1. SWOT-анализ территории.

SWOT – это акроним слов Strengts (силы), Weaknesses (слабости), Opportunities (благоприятные возможности) и Threats (угрозы). Внутренняя обстановка компании отражается в основном в S и W, а внешняя – в O и T. SWOT-анализ это – промежуточное звено между формулированием миссии предприятия и определением его целей и задач. Все происходит в следующей последовательности.

Определение ключевых факторов конкурентного успеха

Ключевые факторы успеха (КФУ) – главные определители финансового и конкурентного успеха в данной отрасли. Их идентификация – один из главных приоритетов разработки стратегии. Они могут служить краеугольными камнями построения стратегии, однако они могут меняться от отрасли к отрасли. Обычно для отрасли характерны три-четыре таких фактора, а из них один-два наиболее важны, задача анализа – в их выделении.

Ниже перечислены типы КФУ и их составляющие.

1. Факторы, связанные с технологией:
- компетентность в научных исследованиях (особенно в наукоемких отраслях);
- способность к инновациям в производственных процессах;
- способность к инновациям в продукции;
- роль экспертов в данной технологии.

2. Факторы, связанные с производством:
- эффективность низкозатратного производства (экономия на масштабе производства, эффект накопления опыта);
- качество производства;
- высокая фондоотдача;
- размещение производства, гарантирующее низкие издержки;
- обеспечение адекватной квалифицированной рабсилой;
- высокая производительность труда (особенно в трудоемких производствах);
- дешевое проектирование и техническое обеспечение;
- гибкость производства при изменении моделей и размеров.

3. Факторы, связанные с распределением:
- мощная сеть дистрибьюторов /дилеров;
- возможность доходов в розничной торговле;
- собственная торговая сеть компании;
- быстрая доставка.

4. Факторы, связанные с маркетингом:
- хорошо испытанный, проверенный способ продаж;
- удобный, доступный сервис и техобслуживание;
- точное удовлетворение покупательских запросов;
- широта диапазона товаров;
- коммерческое искусство;
- притягательные дизайн и упаковка;
- гарантии покупателям.

5. Факторы, связанные с квалификацией:
- выдающиеся таланты;
- ноу-хау в контроле качества;
- эксперты в области проектирования;
- эксперты в области технологии;
- способность к точной, ясной рекламе;

- способность получить в результате разработки новые продукты в фазе НИОКР и быстро вывести их на рынок.

6. Факторы, связанные с возможностями организации:
- первоклассные информационные системы;
- способность быстро реагировать на изменяющиеся рыночные условия;
- компетентность в управлении и наличие управляющих ноу-хау.

7. Другие типы КФУ:
- благоприятный имидж и репутация;
- осознание себя, как лидера;
- удобное расположение;
- приятное, вежливое обслуживание;
- доступ к финансовому капиталу;
- патентная защита;
- общие низкие издержки.

Кроме того, следует сделать общую оценку привлекательности отрасли.

SWOT-анализ

SWOT – это акроним слов Strengts (силы), Weaknesses (слабости), Opportunities (благоприятные возможности) и Threats (угрозы). Внутренняя обстановка компании отражается в основном в S и W, а внешняя – в O и T. SWOT-анализ это – промежуточное звено между формулированием миссии предприятия и определением его целей и задач. Все происходит в следующей последовательности.

Рисунок – Место SWOT-анализа при определении миссии и стратегии развития компании

Для стратегической перспективы компании особенно значимы сильные стороны, т.к. являются краеугольными камнями стратегии и на них должно строиться достижение конкурентных преимуществ. В то же время хорошая стратегия требует вмешательства и в слабые стороны. Организационная стратегия должна быть хорошо приспособлена к тому, что можно сделать. Особое значение имеет идентификация отличительных преимуществ компании. Это важно для формирования стратегии, так как:
- уникальные возможности дают фирме шанс использовать рыночные благоприятные обстоятельства;
- создают конкурентные преимущества на рынке;
- потенциально могут быть краеугольными камнями стратегии.

Следует отличать благоприятные возможности отрасли и компании. Превалирующие и вновь возникающие благоприятные возможности в отрасли наиболее подходят компании, которая имеет конкурентные преимущества или другие возможности для роста. В таблице 6 представлены основные факторы, которые целесообразно учитывать в SWOT-анализе коммерческих фирм. SWOT-анализ помогает ответить на следующие вопросы:
- Использует ли компания внутренние сильные стороны или отличительные преимущества в своей стратегии? Если компания не имеет отличительных преимуществ, какие из ее потенциальных сильных сторон могут ими стать?
- Являются ли слабости компании ее уязвимыми местами в конкуренции, и/или они не дают возможности использовать определенные благоприятные обстоятельства? Какие слабости требуют корректировки исходя из стратегических соображений?
- Какие благоприятные обстоятельства дают компании реальные шансы на успех при использовании ее квалификации и доступа к ресурсам? Заметим: благоприятные возможности без способов их реализации - иллюзия. Сильные и слабые стороны фирмы делают ее лучше или хуже приспособленной к использованию благоприятных возможностей, чем у других фирм.

- Какие угрозы должны больше беспокоить менеджера, какие стратегические действия он должен предпринять для хорошей защиты?

Таблица – Факторы, учитываемые в SWOT-анализе

Потенциальные внутренние сильные стороны (S) Потенциальные внутренние слабости (W)
1 2
Четко проявляемая компетентность Потеря некоторых аспектов компетентности
Адекватные финансовые источники Недоступность финансов, необходимых для изменения стратегии
Высокое искусство конкурентной борьбы Рыночное искусство ниже среднего
Хорошее понимание потребителей Отсутствие анализа информации о потребителях
Признанный рыночный лидер Слабый участник рынка
Четко сформулированная стратегия Отсутствие четко выраженной стратегии, непоследовательность в ее реализации
Использование экономии на масштабах производства, ценовое преимущество Высокая стоимость продукции в сравнении с ключевыми конкурентами
Собственная уникальная технология, лучшие производственные мощности Устаревшие технология и оборудование
1 2
Проверенное надежное управление Потеря глубины и гибкости управления
Надежная сеть распределения Слабая сеть распределения
Высокое искусство НИОКР Слабые позиции в НИОКР
Наиболее эффективная в отрасли реклама Слабая политика продвижения
Потенциальные внешние благоприятные возможности (O) Потенциальные внешние угрозы (T)
Возможности обслуживания дополнительных групп потребителей, ввода новых рыночных сегментов Ослабление роста рынка, неблагоприятные демографические изменения
Расширение диапазона возможных товаров Увеличение продаж заменяющих товаров, изменение вкусов и потребностей покупателей

Благодушие конкурентов
Ожесточение конкуренции
Снижение торговых барьеров в выходе на внешние рынки Появление иностранных конкурентов с товарами низкой стоимости
Благоприятный сдвиг в курсах валют Неблагоприятный сдвиг в курсах валют
Большая доступность ресурсов Усиление требований поставщиков
Ослабление ограничивающего законодательства Законодательное регулирование цены
Ослабление нестабильности бизнеса Чувствительность к нестабильности внешних условий бизнеса

Тема 2.5. PEST-анализ территории.

Форма контроля/оценочное средство: Практическая работа

Вопросы/Задания:

1. PEST-анализ территории.

Анализ основных факторов влияния на экономическое, политическое, демографическое и пр. состояние территории.

Тема 2.6. Инновационная политика территории и инновационные программы.

Форма контроля/оценочное средство: Практическая работа

Вопросы/Задания:

1. Инновационная политика территории и инновационные программы исследуемой территории в соотвествии с индивидуальным заданием.

Раздел 3. Заключительный

Контролируемые ИДК: УК-1.1 УК-1.2 УК-1.3 УК-1.4 УК-1.5 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 УК-2.4 УК-2.5

Тема 3.1. Подготовка отчета за весь период практики.

Форма контроля/оценочное средство: Защита работ

Вопросы/Задания:

1. Подготовка отчета за весь период практики.

Выработка по итогам прохождения практики выводов и предложений, оформление отчета по практике по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности и его защита.

Отчет по итогам прохождения практики, формирование выводов и предложений, оформление отчета по практике по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности и его защита.

2. Подготовка презентации по материалам практики

Презентация по разделам практики:
В том числе:
1. Менеджмент.
Ознакомление с юридической формой и организационной струк-турой исследуемого предприятия и функциональными обязанно-стями его работников.
Изучение целей, основных задач, функций структурного подраз-деления предприятия, в котором обучающийся проходит практи-ку.
2. Бизнес-процессы и основные продукты.
Анализ и описание основных производственных и бизнес процес-сов и системы управления на предприятии.
Изучение и описание основных продуктов (видов услуг), основных бизнес-процессов предприятия.
Анализ основных экономических показателей хозяйствен-ной деятельности предприятия (организации) в динамике за последние три года.
3. Маркетинг.
Описание функций маркетинговой службы предприятия.
Описание рынков реализации основных продуктов на ис-следуемом предприятии.
Анализ и описание основных маркетинговых программ и мероприятий, реализуемых на предприятии, с указанием затрат на их проведение.
4. SWOT-анализ.
Анализ и описание сильных и слабых сторон предприя-тия, возможностей и угроз рынка.
Составление SWOT-анализа. Определение основных направлений для развития.

Подготовка и систематизация материалов для написания отчета по практике.
Формирование навыков оформления и представления ре-зультатов научной работы в устной и письменной форме.

10. Оценочные материалы промежуточной аттестации

4 семестр, Зачет с оценкой

Контролируемые ИДК: УК-1.1 УК-2.1 УК-1.2 УК-2.2 УК-1.3 УК-2.3 УК-1.4 УК-2.4 УК-1.5 УК-2.5

Вопросы/Задания:

1. Приведите примеры организационных структур предприятия.

Существуют различные виды организационных структур предприятий, которые можно разделить на несколько основных категорий: линейные, функциональные,

линейно-функциональные, дивизиональные и матричные. Каждая из этих структур имеет свои особенности и применяется в различных условиях в зависимости от размера и специфики деятельности компании.
Основные виды организационных структур:
1. Линейная структура:
В этой структуре каждый сотрудник подчиняется одному непосредственному руководителю, который отвечает за все аспекты работы своих подчиненных. Примером может служить небольшой розничный магазин или небольшое производство.
2. Функциональная структура:
Предприятие делится на отделы, каждый из которых выполняет определенную функцию (например, производство, продажи, маркетинг). Руководители этих отделов отвечают за свою сферу деятельности.
3. Линейно-функциональная структура:
Сочетает в себе элементы линейной и функциональной структур. Линейные руководители принимают решения по общим вопросам, а функциональные отделы отвечают за конкретные функции.
4. Дивизиональная структура:
Организация делится на автономные дивизионы, которые могут быть основаны на продуктах, географии или клиентах. Каждый дивизион имеет свою структуру и управляется независимо.
5. Матричная структура:
Сотрудники подчиняются одновременно двум руководителям: функциональному и проектному. Это позволяет гибко распределять ресурсы и координировать работу над проектами.
Дополнительные примеры:
Сетевая структура:
Основана на сотрудничестве с внешними организациями и партнерами, образуя сеть для достижения общих целей.
Командная структура:
Работа строится на основе команд, которые самостоятельно выполняют задачи и принимают решения.
Горизонтальная (плоская) структура:
Минимизирует количество уровней управления иерархии, обеспечивая более быструю коммуникацию и принятие решений.
Выбор конкретной организационной структуры зависит от множества факторов, включая размер компании, сложность ее деятельности, стратегические цели и другие.

2. Какие организационные структуры организаций являются наиболее эффективными для организации с активной инновационной деятельностью?

Для организации с активной инновационной деятельностью наиболее эффективными являются гибкие организационные структуры, такие как матричные, проектные и сетевые. Эти структуры обеспечивают быструю адаптацию к изменениям, способствуют кросс-функциональному взаимодействию и поощряют обмен знаниями и опытом между различными подразделениями.
Вот более подробное описание наиболее подходящих структур:
Матричная структура:
Объединяет признаки функциональной и проектной структур, позволяя сотрудникам работать одновременно в рамках своей функциональной области и над конкретными проектами. Это способствует обмену опытом между отделами и эффективному использованию ресурсов.
Проектная структура:
Организация работы вокруг конкретных инновационных проектов, где формируются команды специалистов из разных областей. Это позволяет сфокусироваться на поставленной цели, ускорить процесс реализации и гибко адаптироваться к изменениям.
Сетевая структура:
Подразумевает сотрудничество с внешними партнерами, такими как научные институты, стартапы, другие компании. Это расширяет возможности для обмена знаниями, доступа к новым технологиям и ресурсам, а также способствует диверсификации рисков.

Преимущества гибких структур для инноваций:
Повышенная адаптивность:
Быстрая реакция на изменения рыночной конъюнктуры и технологические прорывы.
Улучшенная коммуникация и сотрудничество:
Гибкие структуры способствуют более тесному взаимодействию между различными отделами и сотрудниками.
Развитие новых компетенций:
Сотрудники получают возможность работать в новых областях и развивать новые навыки.
Повышение мотивации:
Участие в инновационных проектах может быть более мотивирующим для сотрудников, чем выполнение рутинных задач.
Выбор конкретной структуры зависит от:
Размера и специфики организации, Вида инновационной деятельности, Стратегии компании.
Важно отметить, что эффективная организация инновационной деятельности требует не только правильного выбора структуры, но и создания соответствующей корпоративной культуры, поощряющей творчество, обмен знаниями и готовность к экспериментам.

3. Перечислите основные задачи и функции подразделений инновационно активной организации (предприятия).

Основные задачи и функции подразделений инновационно активной организации (предприятия) включают в себя: планирование и прогнозирование инновационной деятельности, организацию инновационных процессов, мотивацию персонала, контроль за инновационными проектами, а также координацию, финансирование и стимулирование инноваций. Более подробно, эти функции можно разделить на следующие направления:
1. Планирование и прогнозирование:
Определение стратегических целей в области инноваций, исходя из общих целей организации.
Разработка конкретных планов и программ инновационного развития, включая определение приоритетных направлений, сроков, ресурсов и ожидаемых результатов.
Прогнозирование тенденций развития науки, техники, рынков и потребностей потребителей для выявления потенциальных возможностей инноваций.
2. Организация:
Создание структуры, обеспечивающей эффективное управление инновационными процессами.
Организация работы подразделений, ответственных за поиск, генерацию, отбор, разработку и внедрение инноваций.
Обеспечение взаимодействия между различными подразделениями, участвующими в инновационном процессе.
3. Мотивация персонала:
Создание системы мотивации, стимулирующей персонал к генерации и внедрению инновационных идей.
Разработка и внедрение программ поощрения за достижение конкретных результатов в области инноваций.
Формирование позитивной инновационной культуры в организации.
4. Контроль:
Осуществление контроля за реализацией инновационных проектов на всех этапах, от идеи до внедрения.
Оценка эффективности инновационных проектов и их соответствия поставленным целям.
Выявление и устранение проблем, возникающих в процессе инновационной деятельности.
5. Координация:
Обеспечение координации между различными подразделениями, участвующими в инновационной деятельности.
Взаимодействие с внешними организациями, включая поставщиков технологий, научных центров, инвесторов и т.д.
Организация обмена опытом и знаниями между сотрудниками.
6. Финансирование:

Обеспечение необходимого финансирования для проведения исследований, разработки, испытаний и внедрения инноваций.
Поиск и привлечение внешних источников финансирования.
Управление финансовыми рисками, связанными с инновационной деятельностью.
7. Стимулирование:
Создание системы стимулирования для сотрудников, участвующих в инновационной деятельности.
Организация конкурсов, грантов и других форм поддержки инновационных проектов.
Продвижение инновационных продуктов и услуг на рынке.
В целом, инновационно активная организация стремится создать среду, в которой инновации не только генерируются, но и успешно внедряются, принося пользу организации и способствуя ее развитию.

4. Что можно отнести к основным производственным системам управления на предприятии.

Основные производственные системы управления на предприятии включают в себя: ERP (Enterprise Resource Planning), MES (Manufacturing Execution System), APS (Advanced Planning and Scheduling), а также системы автоматизации (SCADA, PLC). Эти системы отвечают за различные аспекты производства, от планирования ресурсов и оперативного управления до контроля производства и автоматизации процессов.
Более подробно:
ERP-системы (Enterprise Resource Planning):
Они обеспечивают интеграцию и управление основными бизнес-процессами предприятия, включая производство, закупки, продажи, финансы, управление персоналом и логистику. ERP-системы позволяют планировать и отслеживать ресурсы, необходимые для производства, а также управлять графиками производства и поставок.
MES-системы (Manufacturing Execution System):
MES системы фокусируются на управлении производственными операциями в режиме реального времени. Они обеспечивают мониторинг и контроль производства, управление качеством, отслеживание ресурсов, диспетчеризацию заданий и сбор данных о производственных процессах.
APS-системы (Advanced Planning and Scheduling):
Эти системы специализируются на детальном планировании и оптимизации производственных графиков. Они помогают предприятиям эффективно использовать ресурсы, сокращать время выполнения заказов и повышать эффективность производства.
Системы автоматизации (SCADA/PLC):
SCADA (Supervisory Control And Data Acquisition) и PLC (Programmable Logic Controller) системы используются для автоматизации производственных процессов и управления оборудованием. SCADA обеспечивает сбор данных с оборудования и управление им, а PLC отвечает за логику работы оборудования и автоматизацию процессов.
Внедрение этих систем позволяет предприятиям повысить эффективность производства, снизить затраты, улучшить качество продукции и повысить конкурентоспособность.

5. Опишите основные бизнес-процессы на предприятии.

Основные бизнес-процессы на предприятии – это процессы, непосредственно связанные с созданием ценности для клиента и приносящие прибыль компании. Они представляют собой суть бизнеса и включают в себя производство продукции, оказание услуг, продажи и другие действия, направленные на удовлетворение потребностей клиентов.
Основные типы бизнес-процессов:
1. Основные процессы (операционные):
Это процессы, которые напрямую связаны с созданием и доставкой продукта или услуги клиенту. Например:
Производство: Закупка сырья, изготовление продукции, контроль качества.
Оказание услуг: Прием и обработка заказов, предоставление услуг, работа с претензиями клиентов.
Продажи: Маркетинг, продвижение товаров, заключение сделок, доставка.

2. Вспомогательные процессы:
Обеспечивают поддержку основных процессов, но не являются непосредственным источником дохода. Примеры:
Управление персоналом: Наем, обучение, мотивация сотрудников.
Закупки: Поиск и закупка сырья, оборудования и других необходимых ресурсов.
Бухгалтерия и финансы: Учет, отчетность, финансовое планирование.
Информационные технологии: Поддержка IT-инфраструктуры, разработка программного обеспечения.
3. Процессы управления:
Определяют стратегию, планирование, контроль и принятие решений на разных уровнях управления (стратегическое, тактическое, оперативное).
Примеры основных бизнес-процессов для различных типов компаний:
Производственная компания:
Закупка сырья, производство, контроль качества, упаковка, складское хранение, логистика, продажи.
Торговая компания:
Поиск и закупка товаров, хранение, продажи, доставка, работа с клиентами.
Компания, предоставляющая услуги:
Прием и обработка заказов, предоставление услуг, работа с клиентами, контроль качества.
Важно понимать, что все бизнес-процессы взаимосвязаны и влияют друг на друга. Эффективное управление бизнес-процессами – залог успеха предприятия.

6. Какие существуют системы управления на предприятии?

На предприятии существует несколько систем управления, каждая из которых имеет свои особенности и применяется для решения определенных задач. К основным системам управления на предприятии можно отнести:
1. Линейная система управления:
Характеризуется четкой иерархией, где каждый сотрудник подчиняется одному непосредственному руководителю. Преимуществами являются простота и ясность, недостатками - сложность в координации между отделами и недостаточная гибкость.
2. Функциональная система управления:
Организация строится по функциональному признаку (например, производство, маркетинг, финансы). Каждый функциональный отдел подчиняется своему руководителю. Преимуществами являются высокая специализация и эффективность в рамках своей функции, недостатками - сложности в координации между функциями и возможное дублирование функций.
3. Линейно-функциональная система управления:
Комбинирует линейную и функциональную структуры. Линейные руководители отвечают за общую координацию, а функциональные подразделения обеспечивают поддержку и экспертизу. Оптимальное сочетание преимуществ обеих систем, но требует тщательной проработки структуры и взаимодействия.
4. Дивизиональная система управления:
Предприятие делится на автономные подразделения (дивизионы) по продуктовому, географическому или рыночному признаку. Каждый дивизион имеет свою структуру и управляется самостоятельно. Преимуществами являются высокая гибкость и ориентация на конкретный рынок, недостатками - возможность дублирования функций и сложности координации между дивизионами.
5. Матричная система управления:
Сочетает признаки функциональной и проектной организации. Сотрудники одновременно подчиняются и функциональному руководителю, и руководителю проекта. Преимуществами являются высокая гибкость и возможность эффективного управления сложными проектами, недостатками - сложность управления и возможные конфликты между руководителями.
6. Системы управления предприятием (ERP):
Комплексные системы, автоматизирующие различные бизнес-процессы, такие как управление финансами, производством, логистикой, кадрами и взаимоотношениями с клиентами. Примерами ERP-систем являются SAP, 1C, Microsoft Dynamics.

7. Системы управления производством (MES):
Направлены на автоматизацию и оптимизацию производственных процессов, включая планирование, контроль качества, управление производственными ресурсами.
8. Автоматизированные системы управления (АСУ):
Включают в себя различные подсистемы, направленные на автоматизацию различных процессов на предприятии, от проектирования до управления производством и продажами
9. Стратегическое управление:
Направлено на определение долгосрочных целей и задач предприятия, а также на разработку стратегии их достижения
10. Тактическое управление:
Ориентировано на управление портфелями и программами проектов
11. Оперативное управление:
Сконцентрировано на управлении проектами и процессами, направленными на достижение конкретных целей
12. Операционное управление:
Осуществляется на самом низком уровне и направлено на текущую деятельность предприятия
Кроме того, существует несколько подходов к классификации систем управления по различным критериям, например, по характеру воздействия (программные, регулируемые, саморегулирующиеся, адаптивные) или по принципу подчиненности элементов (вертикальные, горизонтальные). Выбор конкретной системы управления зависит от целей, масштабов, специфики и других особенностей конкретного предприятия.

7. Как можно оценить состояние предприятия, территории с помощью основных экономических показателей хозяйственной деятельности?

Для оценки состояния предприятия можно использовать различные экономические показатели, характеризующие его финансовое положение, эффективность деятельности и деловую активность. Основные группы показателей включают: финансовые, рентабельность, ликвидность, оборачиваемость, а также показатели эффективности использования ресурсов.
Финансовые показатели:
Выручка (нетто):
Общая сумма доходов от продаж продукции или услуг до вычета налогов и других обязательных платежей.
Себестоимость продукции:
Затраты на производство и реализацию продукции или услуг.
Прибыль (убыток):
Разница между выручкой и себестоимостью, показывающая финансовый результат деятельности.
Чистая прибыль:
Прибыль, оставшаяся после вычета налогов и других обязательных платежей.
Денежный поток:
Движение денежных средств предприятия, отражающее поступления и выплаты.
Дебиторская и кредиторская задолженность:
Суммы задолженности перед предприятием и предприятием перед другими лицами.
Собственный капитал:
Стоимость активов предприятия, принадлежащих его владельцам.
Основные средства:
Имущество предприятия, используемое в его деятельности.
Оборотные средства:
Активы, которые предприятие использует в своей текущей деятельности.
Показатели рентабельности:
Рентабельность продаж:
Отношение прибыли к выручке, показывает эффективность продаж.
Рентабельность активов:
Отношение прибыли к стоимости активов, показывает эффективность использования активов.
Рентабельность собственного капитала:
Отношение прибыли к собственному капиталу, показывает доходность вложенных средств.

Показатели ликвидности:
Коэффициент текущей ликвидности:
Отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам, показывает способность погашать краткосрочные обязательства.
Коэффициент быстрой ликвидности:
Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам, показывает способность погашать краткосрочные обязательства.
Показатели оборачиваемости:
Оборачиваемость запасов:
Время, за которое запасы превращаются в деньги, показывает эффективность управления запасами.
Оборачиваемость дебиторской задолженности:
Время, за которое дебиторская задолженность превращается в деньги, показывает эффективность работы с дебиторами.
Оборачиваемость активов:
Количество оборотов активов за определенный период, показывает эффективность использования активов.
Показатели эффективности использования ресурсов:
Материалоемкость:
Отношение затрат на материалы к объему производства, показывает эффективность использования материалов.
Трудоемкость:
Затраты рабочего времени на производство единицы продукции, показывает эффективность использования трудовых ресурсов.
Энергоемкость:
Затраты энергии на производство единицы продукции, показывает эффективность использования энергетических ресурсов.
Для комплексной оценки состояния предприятия необходимо анализировать все группы показателей, выявлять взаимосвязи между ними и проводить сравнительный анализ с другими предприятиями отрасли. Важно также учитывать специфику деятельности предприятия и его отраслевую принадлежность.

8. Назовите основные маркетинговые функции предприятия.

Основные маркетинговые функции предприятия включают аналитическую, производственную, сбытовую, а также функцию управления и контроля. Эти функции тесно связаны между собой и направлены на изучение рынка, разработку продуктов, организацию сбыта и обеспечение эффективного управления маркетинговой деятельностью.
Более подробно:
1. Аналитическая функция:
Включает изучение рынка, потребностей потребителей, конкурентов, внутренней среды предприятия, а также анализ существующих продуктов и разработку новых.
2. Производственная функция:
Предполагает участие маркетинговой службы в разработке новых продуктов, их производстве, контроле качества и формировании ассортимента.
3. Сбытовая функция:
Ориентирована на организацию продаж, продвижение товаров и услуг, формирование спроса, стимулирование сбыта и организацию сервисного обслуживания.
4. Функция управления и контроля:
Отвечает за разработку маркетинговых стратегий, управление маркетинговыми процессами, контроль эффективности маркетинговых мероприятий и поддержание обратной связи с потребителями.
Эти функции обеспечивают комплексный подход к маркетинговой деятельности, направленный на достижение целей предприятия и удовлетворение потребностей клиентов.

9. Охарактеризуйте систему коммуникаций, которая должна быть организована действующую на предприятии.

Система коммуникаций на предприятии должна обеспечивать эффективный обмен информацией между всеми уровнями управления и сотрудниками, а также между компанией и внешней средой. Она включает в себя как формальные, так и неформальные каналы коммуникации, направленные на достижение организационных целей и повышение производительности. Важно, чтобы система была целостной, завершенной и обеспечивала доступ к необходимой информации для всех участников.
Основные характеристики системы коммуникаций на предприятии:
Целостность и завершенность:
Система должна охватывать все уровни управления и все подразделения, обеспечивая доступ к информации всем заинтересованным сторонам.
Эффективность:
Информация должна передаваться быстро и точно, чтобы избежать недопонимания и задержек в работе.
Разнообразие каналов:
Необходимо использовать как формальные (например, отчеты, совещания, приказы), так и неформальные каналы (например, мессенджеры, неформальные беседы) коммуникации для достижения наилучших результатов.
Обратная связь:
Важно, чтобы сотрудники могли свободно выражать свое мнение и получать обратную связь от руководства, что способствует улучшению рабочих процессов и повышению мотивации.
Доступность информации:
Все сотрудники должны иметь доступ к необходимой информации, чтобы выполнять свои задачи эффективно и принимать обоснованные решения.
Обучение и развитие:
Система коммуникаций должна включать в себя обучение сотрудников правилам коммуникации и использованию инструментов для обмена информацией.
Адаптивность:
Система должна быть гибкой и адаптироваться к изменениям в бизнес-среде и потребностям компании.
Использование технологий:
Современные технологии, такие как корпоративные мессенджеры, платформы для видеоконференций и системы управления проектами, должны быть интегрированы в систему коммуникаций для повышения эффективности.
Виды коммуникаций:
Вертикальные:
Связь между руководством и сотрудниками (сверху вниз и снизу вверх). Обеспечивают передачу инструкций, отчетов, обратной связи.
Горизонтальные:
Обмен информацией между сотрудниками одного уровня. Способствуют решению рабочих вопросов, координации действий, обмену опытом.
Внешние:
Коммуникации с клиентами, партнерами, поставщиками, общественностью. Важны для поддержания имиджа компании, продвижения продуктов и услуг, обратной связи.
Примеры инструментов коммуникации:
Внутренние:
Электронная почта, корпоративный мессенджер, платформа для видеоконференций, корпоративный портал, доска объявлений, информационные рассылки, совещания, тренинги.
Внешние:
Сайт компании, социальные сети, реклама, пресс-релизы, участие в мероприятиях, работа с отзывами клиентов.
Важность системы коммуникаций:
Эффективная система коммуникаций является ключевым фактором успеха любой организации. Она способствует повышению производительности, улучшению командной работы, снижению рисков, укреплению корпоративной культуры и достижению стратегических целей. Недооценка важности коммуникаций может привести к негативным

последствиям, таким как снижение прибыли, текучесть кадров, ухудшение репутации.

10. Какие существуют типы организации маркетинговых служб на предприятиях?

Существуют различные типы организации маркетинговых служб на предприятиях, которые можно разделить на несколько основных категорий: функциональную, товарную, рыночную и матричную. Также возможны их комбинации, например, функционально-продуктовая, функционально-рыночная, продуктово-рыночная, продуктово-функционально-рыночная.

Функциональная структура:

В рамках этой структуры маркетинговая служба разделена на отделы, каждый из которых отвечает за выполнение определенной функции, например, исследования рынка, рекламу, связи с общественностью, ценообразование.

Такая структура проста в управлении и подходит для компаний с узким ассортиментом продукции или услуг.

Товарная структура:

В этом случае служба маркетинга разделена по видам товаров или услуг, каждая группа отвечает за продвижение определенного продукта.

Это может быть полезно для компаний с широким ассортиментом, позволяя лучше учитывать специфику каждого товара.

Рыночная структура:

Отделы маркетинга формируются в соответствии с целевыми рынками или сегментами рынка, на которых работает компания.

Такой подход позволяет лучше адаптироваться к потребностям конкретных клиентов и учитывать особенности каждого рынка.

Матричная структура:

Представляет собой сочетание функциональной и рыночной или товарной структур, где сотрудники подчиняются как руководителю функционального подразделения, так и руководителю проекта или группы, отвечающей за конкретный рынок или продукт.

Эта структура сложнее в управлении, но может быть эффективной для компаний с широким ассортиментом товаров и работающих на разных рынках.

Кроме того, организацию маркетинговой службы можно рассматривать с точки зрения механистического и органического подходов. Механистический подход предполагает четкое разделение обязанностей и строгую субординацию, а органический - более гибкий подход, где сотрудники могут выполнять различные задачи в зависимости от обстоятельств.

Выбор конкретного типа организации маркетинговой службы зависит от целей и задач компании, ее размера, структуры, ассортимента продукции и целевых рынков.

ТОП-3 принципа организации структуры службы маркетинга

Классифицируются организационные структуры службы маркетинга по таким видам: функциональная, товарная, рыночная, матричная.

11. Как можно оценить сильные и слабые стороны деятельности предприятия, территории?

Для оценки сильных и слабых сторон деятельности предприятия можно использовать SWOT-анализ. Этот метод позволяет выявить внутренние сильные и слабые стороны предприятия, а также внешние возможности и угрозы.

SWOT-анализ

Сильные стороны (Strengths):

Это внутренние характеристики предприятия, которые дают ему конкурентное преимущество. Например, сильный бренд, инновационные технологии, квалифицированные сотрудники, эффективные бизнес-процессы.

Слабые стороны (Weaknesses):

Это внутренние характеристики, которые ограничивают деятельность предприятия и могут снижать его конкурентоспособность. Например, устаревшее оборудование, низкая узнаваемость бренда, неэффективные бизнес-процессы, отсутствие инноваций.

Возможности (Opportunities):

Это внешние факторы, которые могут способствовать развитию предприятия. Например, новые рынки сбыта, изменения в законодательстве, технологические прорывы.

Угрозы (Threats):
Это внешние факторы, которые могут негативно повлиять на деятельность предприятия. Например, высокая конкуренция, экономический кризис, изменения в потребительских предпочтениях.
Другие методы оценки:
Помимо SWOT-анализа, можно использовать и другие методы, такие как:
Анализ финансовой отчетности:
Оценка прибыльности, рентабельности, ликвидности, финансовой устойчивости предприятия.
Анализ операционной деятельности:
Оценка эффективности производства, управления запасами, логистики, качества продукции/услуг.
Анализ клиентской базы:
Оценка удовлетворенности клиентов, лояльности, оттока клиентов.
Анализ конкурентной среды:
Оценка конкурентов, их сильных и слабых сторон, рыночных долей, стратегий.
Анализ внешней среды:
Оценка политических, экономических, социальных, технологических факторов, влияющих на деятельность предприятия.
Рекомендации:
Проводите SWOT-анализ комплексно, учитывая все аспекты деятельности предприятия.
Определите приоритеты, сосредоточившись на наиболее важных сильных и слабых сторонах, а также на возможностях и угрозах.
Собирайте данные из разных источников, чтобы получить объективную оценку.
Привлекайте к анализу сотрудников с разных уровней управления и разных отделов.
Используйте результаты анализа для разработки стратегии развития предприятия и принятия управленческих решений.

12. Как можно оценить эффективность деятельности предприятия, территории на рынке?

Эффективность деятельности предприятия на рынке оценивается путем анализа финансовых, производственных и управленческих показателей. Ключевые метрики включают рентабельность, прибыльность, оборачиваемость активов, а также оценку эффективности использования ресурсов и персонала.
Показатели эффективности:
Финансовые показатели:
Рентабельность: Оценивает доходность бизнеса, измеряется как отношение прибыли к выручке, активам, собственному капиталу и т. д.
Прибыльность: Показывает доходность компании, например, чистая прибыль, прибыль от продаж.
Оборачиваемость активов: Определяет, насколько эффективно предприятие использует свои активы для получения выручки.
Производственные показатели:
Производительность труда: Измеряет объем продукции, произведенный за единицу времени.
Фондоотдача: Оценивает эффективность использования основных средств.
Показатели эффективности использования ресурсов:
Рентабельность оборотных активов: Показывает эффективность использования оборотных средств.
Рентабельность собственного капитала: Оценивает доходность инвестиций собственников.
Управленческие показатели:
Эффективность управления: Анализируется система управления и ее влияние на эффективность работы всех подразделений.
Качество управления: Оценивается принятие решений, организация работы и мотивация персонала.
Методы оценки эффективности:
Трендовый анализ:

Сравнение показателей с предыдущими периодами для выявления динамики.
Сравнительный анализ:
Сравнение показателей предприятия с конкурентами или отраслевыми стандартами.
Факторный анализ:
Изучение влияния различных факторов на изменение показателей эффективности.
Метод анализа рентабельности:
Расчет различных видов рентабельности для оценки прибыльности и эффективности использования ресурсов.
Дополнительные аспекты оценки:
Уровень развития предприятия:
Оценивается уровень развития производства и коммерческой деятельности.
Фактическая экономическая и финансовая эффективность:
Анализируется фактическая доходность и рентабельность.
Эффективность персонала:
Оценивается вклад каждого сотрудника в достижение целей компании.
В целом, оценка эффективности деятельности предприятия на рынке – это комплексный процесс, включающий анализ финансовых, производственных, управленческих и других показателей, а также применение различных методов анализа и сравнения.

13. Что означает и для чего используется SWOT-анализ на предприятии, территории?

SWOT-анализ – это метод стратегического планирования, который используется для оценки как внутренних, так и внешних факторов, влияющих на компанию. Он помогает определить сильные и слабые стороны бизнеса, а также возможности и угрозы для его развития.
Аббревиатура SWOT расшифровывается как:
S (Strengths) - Сильные стороны:
Внутренние преимущества компании, которые позволяют ей выгодно выделяться на фоне конкурентов. Например, уникальные технологии, высокое качество продукции, хорошо обученный персонал и т.д.
W (Weaknesses) - Слабые стороны:
Внутренние недостатки компании, которые могут негативно влиять на ее деятельность. Например, устаревшее оборудование, низкая узнаваемость бренда, неэффективные бизнес-процессы и т.д.
O (Opportunities) - Возможности:
Внешние факторы, которые могут благоприятно повлиять на развитие компании. Например, новые рынки, изменения в законодательстве, рост спроса на продукцию и т.д.
T (Threats) - Угрозы:
Внешние факторы, которые могут негативно повлиять на компанию. Например, появление новых конкурентов, экономический кризис, изменение потребительских предпочтений и т.д.
SWOT-анализ позволяет компаниям:
Оценить текущую ситуацию:
Понять свои сильные и слабые стороны, а также оценить внешние факторы, влияющие на бизнес.
Определить приоритеты:
Сфокусироваться на развитии сильных сторон и устранении слабых, а также использовать возможности и готовиться к угрозам.
Принять стратегические решения:
Выбрать наиболее подходящую стратегию развития, исходя из результатов анализа.
Повысить конкурентоспособность:
Понять, какие преимущества нужно развивать, чтобы обойти конкурентов.
Снизить риски:
Подготовиться к возможным угрозам и разработать планы действий на случай их возникновения.
Таким образом, SWOT-анализ является важным инструментом для стратегического планирования и управления компанией, который позволяет принимать обоснованные решения и повышать эффективность бизнеса.

14. Вопросы для выполнения практики и подготовки отчета по материалам прохождения учебно-ознакомительной практики "Маркетинг территории".

1. Предпосылки применения теории маркетинга в территориальном управлении
2. Сущность маркетинга территорий.
3. Субъекты территориального маркетинга.
4. Цели, задачи, принципы, функции маркетинга, экономический смысл маркетинга терри-торий.
5. Состав и структура маркетинговой среды территории.
6. Микросреда территории.
7. Макросреда территории.
8. Комплекс инструментов маркетинга территории.
9. Территориальный продукт.
10. Цена территориального продукта.
11. Месторасположение территориального продукта.
12. Продвижение территориального продукта.
13. Территориальные аспекты маркетинговой деятельности.
14. Субъекты маркетинга территорий.
15. Маркетинг страны.
16. Маркетинг региона.
17. Маркетинг города.
18. Маркетинг муниципального образования.
19. Маркетинг мест.
20. Способы повышения конкурентоспособности страны.
21. Конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность региона.
22. Внедрение территориального маркетинга на уровне муниципального района, сельских и городских поселений
23. Понятие и сущность маркетинговых исследований территории.
24. Основные направления маркетинговых исследований.
25. Источники и виды маркетинговой информации.
26. Методика маркетинговых исследований.
27. Правила и процедуры маркетинговых исследований.
28. Сегментация рынка в территориальном маркетинге.
29. Макросегментация в маркетинге территорий.
30. Микросегментация в маркетинге территорий.
31. Характеристика основных групп потребителей в территориальном маркетинге.
32. Потребители ресурсов и общественных благ территории.
33. Критерии выбора привлекательных рыночных сегментов в маркетинге территорий
34. Позиционирование и дифференциация территории.
35. Дифференциация территорий.
36. Процесс выбора территории как места проживания и (или) осуществления деятельности
37. Разработка деловых стратегий территории.
38. Выбор приоритетных направлений деятельности - «портфельная стратегия».
39. Выбор направлений роста деловой активности на территории - стратегия роста.
40. Конкурентная стратегия.
41. Конкурентоспособность территории.
42. Классификация конкурентных преимуществ территории.
43. Функциональные стратегии территории.
44. Инвестиционная стратегия территории. Инвестиционный климат территории.
45. Маркетинг страны и маркетинг города: общее и особенное.
46. Механизмы формирования имиджа и репутации территории.
47. Проблемы конкурентоспособности страны на мировых рынках.
48. Регион, как объект исследования территориального маркетинга.
49. Выбор бренда в процессе формирования имиджа территории.
50. Особенности формирования программ продвижения территории
51. Основные направления деятельности органов государственной и муниципальной власти в

системе маркетинга инфраструктуры.
52. Роль органов власти в организации взаимодействия и координации деятельности разных субъектов маркетинга территорий.
53. Маркетинг имиджа как стратегическое направление территориального маркетинга.
54. Маркетинг инфраструктуры как условие эффективного территориального маркетинга.

11. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение практики

11.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Позднякова Ж. С. Маркетинг территорий: учебное пособие / Ж. С. Позднякова, Л. В. Алферова. - Маркетинг территорий - Челябинск, Саратов: Южно-Уральский институт управления и экономики, Ай Пи Эр Медиа, 2019. - 235 с. - 978-5-4486-0675-5. - Текст: электронный // IPR SMART: [сайт]. - URL: https://www.iprbookshop.ru/81483.html - Режим доступа: по подписке

2. Управление маркетингом: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «маркетинг» / Н. Д. Эриашвили, А. В. Коротков, И. М. Синяева [и др.]; под редакцией А. В. Короткова. - Управление маркетингом - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2023. - 463 с. - 5-238-00883-X. - Текст: электронный // IPR SMART: [сайт]. - URL: https://www.iprbookshop.ru/142665.html - Режим доступа: по подписке

3. Инновационный менеджмент: учебник для магистров, обучающихся по направлению подготовки «менеджмент» / В. Я. Горфинкель, А. И. Базилевич, В. В. Бондаренко [и др.]; под редакцией В. Я. Горфинкеля. - Инновационный менеджмент - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 391 с. - 978-5-238-02359-5. - Текст: электронный // IPR SMART: [сайт]. - URL: https://www.iprbookshop.ru/109188.html - Режим доступа: по подписке

Дополнительная литература

1. Гончарова Л. А. Маркетинг: учебное пособие / Л. А. Гончарова, В. С. Чангли, А. В. Прокопенко. - Маркетинг - Макеевка: Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, ЭБС АСВ, 2019. - 218 с. - 2227-8397. - Текст: электронный // IPR SMART: [сайт]. - URL: https://www.iprbookshop.ru/92339.html - Режим доступа: по подписке

2. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / А. А. Томпсон, Дж. А.; под редакцией Л. Г. Зайцева. - Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2023. - 577 с. - 5-85173-059-5. - Текст: электронный // IPR SMART: [сайт]. - URL: https://www.iprbookshop.ru/141550.html - Режим доступа: по подписке

3. Дорофеева Л. И. Менеджмент: учебник / Л. И. Дорофеева. - Менеджмент - Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2024. - 514 с. - 978-5-4497-3446-4. - Текст: электронный // IPR SMART: [сайт]. - URL: https://www.iprbookshop.ru/142245.html - Режим доступа: по подписке

4. Р. Леманн Управление продуктом: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «маркетинг», «коммерция», «менеджмент» / Леманн Р., Винер С.. - Управление продуктом - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 719 с. - 978-5-238-01331-2. - Текст: электронный // IPR SMART: [сайт]. - URL: https://www.iprbookshop.ru/81704.html - Режим доступа: по подписке

11.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

Не используются.

Ресурсы «Интернет»

1. ЭБС «ЮРАЙТ» (www.biblio-online.ru) - Виртуальная экономическая библиотека

2. электронная библиотека Издательского дома «Гребенников» (grebennikon.ru) - Библиотека литературы: книг, учебников, анали-тических материалов, рефератов. Подборка ссылок на экономические ресурсы Интернета.

3. www.znanium.com - издательство ИНФРА-М - Коллекция электронных версий изданий (книг, журналов, статей и пр.), сгруппированных по тематическим и целевым признакам.

4. ЭБС «ЮРАЙТ» (www.biblio-online.ru) - Виртуальная экономическая библиотека

5. http://economicus.ru - сайт Института "Экономическая школа", Экономический портал - сайт Института "Экономическая школа", Экономический портал. - Представлена информация по широкому спектру экономических дисциплин: труды, биографии, портреты известных экономистов; профессиональный каталог экономических ресурсов Интернет; учебно-методические материалы для студентов; подборка словарей, энциклопедий, спра-вочников по разнообразным направлениям экономики и смежных дисциплин

6. http://economicus.ru - сайт Института "Экономическая школа", Экономический портал - сайт Института "Экономическая школа", Экономический портал. - Представлена информация по широкому спектру экономических дисциплин: труды, биографии, портреты известных экономистов; профессиональный каталог экономических ресурсов Интернет; учебно-методические материалы для студентов; подборка словарей, энциклопедий, спра-вочников по разнообразным направлениям экономики и смежных дисциплин

7. http://www.book.ru/ - Издательство КНОРУС - Популярная электронная библиотечная система современной учебной и научной литературы. Соответствует федеральным государственным обра-зовательным стандартам.

8. www.znanium.com - издательство ИНФРА-М - Коллекция электронных версий изданий (книг, журналов, статей и пр.), сгруппированных по тематическим и целевым признакам.

11.3. Информационные технологии, программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при проведении практики

Перечень программного обеспечения
(обновление производится по мере появления новых версий программы)
Не используется.

Перечень информационно-справочных систем
(обновление выполняется еженедельно)
Не используется.

11.4. Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

Место проведения практики и описание МТО.

- кафедра Управления недвижимостью и развитием территорий.

Компьютерный класс
302 к.2
Маркерная доска - 0 шт.
Моноблок - 16 шт.
Проектор - 1 шт.
303 к.2
Маркерная доска - 0 шт.
Моноблок - 16 шт.
Проектор - 1 шт.

12. Методические указания по прохождению практики

Способом проведения учебно-ознакомительной практики, входящей в Блок 2 «Практики»

учебного плана основной профессиональной образо-вательной программы являются или выездная или стационарная практика. Предпочтительней – выездная форма на предприятии (организации), явля-ющемся базовым предприятием по профилю, с которым заключается дву-сторонний договор:
- МИИГАиК (с одной стороны – как образовательная организация) и
- базовое профильное предприятие (организация) (с другой стороны – как базовое предприятие для сбора информации и выполнения задания в со-ответствии с Методическими указаниями по учебно-ознакомительной прак-тике).
Учебная практика проводится на производственных предприятиях различной отраслевой принадлежности, в органах государственной власти и управления, органах местного самоуправления, правоохранительных орга-нах, государственных учреждениях, адвокатуре, подразделениях организа-ций, предприятий и учреждений, связанных с правовым и экономическим обеспечением хозяйственной деятельности, или на кафедрах и в лаборатори-ях образовательной организации, осуществляющей подготовку специалиста по данной специальности (в случае стационарного характера прохождения практики).
Базовые государственные организации для прохождения учебной практики должны отвечать следующим требованиям: соответствовать специ-альности (специализации), содержанию программы учебной практики.
Время проведения практики определяется календарным учебным гра-фиком Учебного плана.
Место и время проведения учебной практики утверждается приказом ректора университета по представлению выпускающей кафедры.
Учебная практика на предприятиях проводится в соответствии с за-ключёнными договорами между вузом и организациями, выбранными в ка-честве места прохождения практики. Для лиц с ограниченными возможно-стями здоровья выбор места прохождения практики должен учитывать состояние здоровья и требования доступности.
Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор места про-хождения практики должен учитывать состояние здоровья и требования по доступности.
Формой проведения учебной практики является работа обучающегося в соответствующей структуре, выбранной как место прохождения практики, в качестве практиканта, стажёра, или работника, зачисленного на штат-ную должность, соответствующую уровню квалификации.
Руководство практикой осуществляет руководитель практики от вы-пускающей кафедры МИИГАиК и сотрудником соответствующей структуры по месту прохождения обучающимся учебной практики (руководитель прак-тики от организации (учреждения)).
Требования к результатам прохождения учебно-ознакомительной практики с указанием степени сформированности компетенций в соответ-ствии с Учебным планом специальностей.

Структура и содержание учебной практики
Общая трудоёмкость учебной практики составляет 6 зачётных единицы, 4 недели. Обучающиеся её проходят на 1 курсе во 2 семестре по очной форме обучения в соответствии с календарным графиком учебного плана по направлению:

Профиль: 38.03.02 Менеджмент «Управление проектами цифровой трансформации в развитии территорий

Профиль: 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»

С целью успешного освоения данного предмета студенту необходимо выполнять домашние работы по указанным преподавателям темам и представленным на занятиях материалам. Для более успешного выполнения работы студенту предлагается использование учебно-методических материалов, соответствующих указанной теме.
Самостоятельная работа студентов описывается и регулируется:
- Методическими рекомендациями по дисциплине;
- Методическими рекомендациями по организации самостоятельной работы студентов

МИИГАиК.

В процессе освоения дисциплины студенту необходимо посетить все ви-ды занятий, предусмотренные рабочей программой дисциплины и выполнить контрольные задания, предлагаемые преподавателем для успешного освоения дисциплины. Также следует изучить рабочую программу дисциплины, в которой определены цели и задачи дисциплины, компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины и планируемые результаты обучения. Рассмотреть содержание тем дисциплины; взаимосвязь тем лекций и практических занятий; бюджет времени по видам занятий; оценочные средства для текущей и промежуточной аттестации; критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины. Ознакомиться с методическими материалами, программно-информационным и материально техническим обеспечением дисциплины. Работа на лекции Лекционные занятия включают изложение, обсуждение и разъяснение основных направлений и вопросов изучаемой дисциплины, зна-ние которых необходимо в ходе реализации всех остальных видов занятий и в самостоятельной работе студентов. На лекциях студенты получают самые необходимые знания по изучаемой проблеме. Непременным условием для глубокого и прочного усвоения учебного материала является умение студентов сосредоточенно слушать лекции, активно, творчески воспринимать излагаемые сведения. Внимательное слушание лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, конспектирование их помогает усвоить материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Принципиальные места, определения, формулы следует сопровождать замечаниями. Работая над конспектом лекций, всегда следует использовать не только основную литературу, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Практические занятия Под-готовку к практическому занятию следует начинать с ознакомления с лекционным материалом, с изучения плана практических занятий. Определившись с проблемой, следует обратиться к рекомендуемой литературе. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимым, поэтому готовясь к практическим занятиям, студенту следует активно пользоваться справочной литературой: энциклопедиями, словарями и др. В ходе проведения практических занятий, материал, излагаемый на лекциях, закрепляется, расширяется и дополняется при подготовке сообщений, рефератов, выполнении тестовых работ. Степень освоения каждой темы определяется преподавателем в ходе обсуждения ответов студентов. Самостоятельная работа Студент в процессе обучения должен не только освоить учебную программу, но и приобрести навыки самостоятельной работы. Самостоятельная работа студентов играет важную роль в воспитании сознательного отношения самих студентов к овладению теоретическими и практическими знаниями, привитии им привычки к направленному интеллектуальному труду.

Самостоятельная работа проводится с целью углубления знаний по дисциплине. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно дополнять сведениями из литературных источников, представленных в рабочей программе. Изучение литературы следует начинать с освоения соответствующих разделов дисциплины в учебниках, затем ознакомиться с монографиями или статьями по той тематике, которую изучает студент, и после этого – с брошюрами и статьями, содержащими материал, дающий углубленное представление о тех или иных аспектах рассматриваемой проблемы. Для расширения знаний по дисциплине студенту необходимо ис-пользовать Интернет-ресурсы и специализированные базы данных: проводить поиск в различных системах и использовать материалы сайтов, рекомендованных преподавателем на лекционных занятиях. Подготовка к сессии Основными ориентирами при подготовке к промежуточной аттестации по дисциплине являются конспект лекций и перечень рекомендуемой литературы. При подготовке к сессии студенту следует так организовать учебную работу, чтобы перед первым днем начала сессии были сданы и защищены все практические работы. Основное в подготовке к сессии – это повторение всего

материала курса, по которому необходимо пройти аттестацию. При подготовке к сессии следует весь объем работы распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки, контролировать каждый день выполнения работы.
При подготовке к практическим занятиям, руководствуясь планом и списком рекомендуемой литературы, необходимо изучить тему так, чтобы по каждому из предложенных вопросов студент мог дать развернутый, обстоятельный ответ.

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов включает:
- работу над конспектом лекции;
- подготовку к практическому занятию;
- самостоятельное изучение отдельных тем, параграфов;
- подготовку к экзамену.

Для успешного освоения учебной дисциплины и достижения поставлен-ных целей необходимо внимательно ознакомиться настоящей рабочей программы учебной дисциплины. Ее может представить преподаватель на вводной лекции или самостоятельно обучающийся использует информацию на официальном Интернет-сайте Университета.
Следует обратить внимание на список основной и дополнительной литературы, которая имеется в электронной библиотечной системе Университет, на предлагаемые преподавателем ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет. Эта информация необходима для самостоятельной работы обучающегося.

Алгоритм деятельности преподавателя и студентов

Этапы деятельности

Подготовка: определение
темы, цели и задач задания
Планирование:
– определение источников,
способов сбора, анализа информации, способов представления результатов;
– установление критериев
оценки результата и процесса
Сбор информации: наблюдение, работа с справочной литературой, нормативно-правовой, учебной, научной и др.
Анализ информации,
формулирование выводов
Оформление работы,
подготовка к представлению результатов
Представление задания
Подведение итогов, рефлексия и оценка

Содержание деятельности преподавтеля:
Мотивирует, помогает студенту в постановке коммуникативных задач
Корректирует в случае необходимости деятельность студента, предлагает идеи, высказывает предположения
Наблюдает за деятельностью студента, косвенно руководит его исследовательской деятельностью
Корректирует деятельность студента, наблюдает, советует
Консультирует в оформлении реферата и презентации
Оценивает результаты, процесс исследования по заранее установленным критериям
Оценивает усилия, использованные и неиспользованные возможности, творческий подход студента.

Содержание деятельности студента:
Определяет и обсуждает с преподавателем актуальность

проблемы; выдвигает совместно с преподавателем гипотезу исследования
Формулирует задачи и разрабатывает план действий; обсуждает с преподавателем методы исследования
Собирает и систематизирует информацию по теме
Анализирует собранную
информацию
Оформляет конечные результаты
Представляет результаты исследования по заданию в форме устного представления презентации
Участвует в коллективном обсуждении, определяет возможности для продолжения исследования

Методические рекомендации при работе над конспектом лекций
В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.
Методические рекомендации студентам по самостоятельной работе над изучаемым материалом и при подготовке к практическим занятиям
Планы практических занятий, их тематика, рекомендуемая литература, цель и задачи ее изучения сообщаются преподавателем на вводных занятиях или в методических указаниях по данной дисциплине.
Прежде чем приступить к изучению темы, необходимо прокомментировать основные вопросы плана семинара. Такой подход преподавателя помогает студентам быстро находить нужный материал к каждому из вопросов, не задерживаясь на второстепенном.
Подготовка к практическом занятию включает 2 этапа:
1й – организационный;
2й - закрепление и углубление теоретических знаний.
На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает:
- уяснение задания на самостоятельную работу;
- подбор рекомендованной литературы;
- составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.
Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.
Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале.
Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.
В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретается практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.
При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

В начале занятия студенты под руководством преподавателя более глубоко осмысливают теоретические положения по теме занятия, раскрывают и объясняют основные положения публичного выступления. В процессе творческого обсуждения и дискуссии вырабатываются умения и навыки использовать приобретенные знания для различного рода ораторской деятельности.

Записи имеют первостепенное значение для самостоятельной работы студентов. Они помогают понять построение изучаемого материала, выделить основные положения, проследить их логику и тем самым проникнуть в творческую лабораторию автора.

Ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует, наряду со зрительной, и моторную память. Следует помнить: у студента, систематически ведущего записи, создается свой индивидуальный фонд подсобных материалов для быстрого повторения прочитанного, для мобилизации накопленных знаний. Особенно важны и полезны записи тогда, когда в них находят отражение мысли, возникшие при самостоятельной работе.

Важно развивать у студентов умение сопоставлять источники, продумывать изучаемый материал.

Большое значение имеет совершенствование навыков конспектирования у студентов.

Преподаватель может рекомендовать студентам следующие основные формы записи: план (простой и развернутый), выписки, тезисы.

Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах.

План – это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект.

Конспект – это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов:

- План-конспект – это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.
- Текстуальный конспект – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.
- Свободный конспект – это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.
- Тематический конспект – составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

Ввиду трудоемкости подготовки к практическим занятиям преподавателю следует предложить студентам алгоритм действий, рекомендовать еще раз внимательно прочитать записи лекций и уже готовый конспект по теме занятия, тщательно продумать свое устное выступление.

На занятии каждый его участник должен быть готовым к выступлению по всем поставленным в плане вопросам, проявлять максимальную активность при их рассмотрении. Выступление должно строиться свободно, убедительно и аргументировано. Преподаватель следит, чтобы выступление не сводилось к репродуктивному уровню (простому воспроизведению текста), не допускается и простое чтение конспекта. Необходимо, чтобы выступающий проявлял собственное отношение к тому, о чем он говорит, высказывал свое личное мнение, понимание, обосновывал его и мог сделать правильные выводы из сказанного. При этом студент может обращаться к записям конспекта и лекций, непосредственно к первоисточникам, ис-пользовать знание художественной литературы и искусства, факты и наблюдения современной жизни и т. д.

Вокруг такого выступления могут разгореться споры, дискуссии, к участию в которых должен стремиться каждый. Преподавателю необходимо внимательно и критически слушать, подмечать особенное в суждениях студентов, улавливать недостатки и ошибки, корректировать их знания, и, если нужно, выступить в роли рефери. При этом обратить внимание на то, что еще не было сказано, или поддержать и развить интересную мысль, высказанную выступающим студентом.

В заключение преподаватель, как руководитель, подводит итоги занятий. Он может (выборочно) проверить конспекты студентов и, если потребуется, внести в них исправления и дополнения.

Самостоятельная работа способствует сознательному усвоению, углублению и расширению теоретических знаний; формируются необходимые профессиональные умения и навыки и совершенствуются имеющиеся; происходит более глубокое осмысление методов научного познания конкретной науки, овладение необходимыми умениями творческого познания.
Основными формами самостоятельной работы являются:
- конспектирование лекций и прочитанного источника;
- проработка материалов прослушанной лекции;
- самостоятельное изучение программных вопросов, указанных преподавателем на лекциях и выполнение домашних заданий;
- обзор и обобщение литературы по интересующему вопросу;
- изучение научной литературы;
- подготовка к практическим занятиям, экзамену;
- подготовка и защита РГР, электронных презентаций.
Рекомендации по оцениванию устных ответов студентов на практических занятиях и выполнении практических заданий.
С целью контроля и подготовки студентов к изучению новой темы в начале каждого практического занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.
Критерии оценки:
– правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);
– полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);
– сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);
– логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);
– рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);
– своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);
– использование дополнительного материала (обязательное условие);
– рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей студентов).
Оценка «5» ставится, если студент:
1) полно и аргументированно отвечает по содержанию задания;
2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные;
3) излагает материал последовательно и правильно.
Оценка «4» ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.
Оценка «3» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:
1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.
Оценка «2» ставится, если студент обнаруживает незнание ответа на со-ответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению

последующим материалом.
Методические рекомендации студентам по самостоятельной работе над изучаемым материалом и при подготовке к практическим занятиям
Планы практических занятий, их тематика, рекомендуемая литература, цель и задачи ее изучения сообщаются преподавателем на вводных занятиях или в методических указаниях по данной дисциплине.
Прежде чем приступить к изучению темы, необходимо прокомментировать основные вопросы плана семинара. Такой подход преподавателя помогает студентам быстро находить нужный материал к каждому из вопросов, не задерживаясь на второстепенном.
Подготовка к практическом занятию включает 2 этапа:
1й – организационный;
2й - закрепление и углубление теоретических знаний.
На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает:
- уяснение задания на самостоятельную работу;
- подбор рекомендованной литературы;
- составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.
Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.
Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале.
Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.
В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретается практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.
При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.
В начале занятия студенты под руководством преподавателя более глубоко осмысливают теоретические положения по теме занятия, раскрывают и объясняют основные положения публичного выступления. В процессе творческого обсуждения и дискуссии вырабатываются умения и навыки использовать приобретенные знания для различного рода ораторской деятельности.
Записи имеют первостепенное значение для самостоятельной работы студентов. Они помогают понять построение изучаемого материала, выделить основные положения, проследить их логику и тем самым проникнуть в творческую лабораторию автора.
Ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует, наряду со зрительной, и моторную память. Следует помнить: у студента, систематически ведущего записи, создается свой индивидуальный фонд подсобных материалов для быстрого повторения прочитанного, для мобилизации накопленных знаний. Особенно важны и полезны записи тогда, когда в них находят отражение мысли, возникшие при самостоятельной работе.
Важно развивать у студентов умение сопоставлять источники, продумывать изучаемый материал.
Большое значение имеет совершенствование навыков конспектирования у студентов.
Преподаватель может рекомендовать студентам следующие основные формы записи: план (простой и развернутый), выписки, тезисы.
Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах.
План – это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов,

отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект.

Конспект – это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов:

- План-конспект – это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.
- Текстуальный конспект – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.
- Свободный конспект – это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.
- Тематический конспект – составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

Ввиду трудоемкости подготовки к практическим занятиям преподавателю следует предложить студентам алгоритм действий, рекомендовать еще раз внимательно прочитать записи лекций и уже готовый конспект по теме занятия, тщательно продумать свое устное выступление.

На занятии каждый его участник должен быть готовым к выступлению по всем поставленным в плане вопросам, проявлять максимальную активность при их рассмотрении. Выступление должно строиться свободно, убедительно и аргументировано. Преподаватель следит, чтобы выступление не сводилось к репродуктивному уровню (простому воспроизведению текста), не допускается и простое чтение конспекта. Необходимо, чтобы выступающий проявлял собственное отношение к тому, о чем он говорит, высказывал свое личное мнение, понимание, обосновывал его и мог сделать правильные выводы из сказанного. При этом студент может обращаться к записям конспекта и лекций, непосредственно к первоисточникам, ис-пользовать знание художественной литературы и искусства, факты и наблюдения современной жизни и т. д.

Вокруг такого выступления могут разгореться споры, дискуссии, к участию в которых должен стремиться каждый. Преподавателю необходимо внимательно и критически слушать, подмечать особенное в суждениях студентов, улавливать недостатки и ошибки, корректировать их знания, и, если нужно, выступить в роли рефери. При этом обратить внимание на то, что еще не было сказано, или поддержать и развить интересную мысль, высказанную выступающим студентом.

В заключение преподаватель, как руководитель, подводит итоги занятий. Он может (выборочно) проверить конспекты студентов и, если потребуется, внести в них исправления и дополнения.

Самостоятельная работа способствует сознательному усвоению, углублению и расширению теоретических знаний; формируются необходимые профессиональные умения и навыки и совершенствуются имеющиеся; происходит более глубокое осмысление методов научного познания конкретной науки, овладение необходимыми умениями творческого познания.

Основными формами самостоятельной работы являются:

- конспектирование лекций и прочитанного источника;
- проработка материалов прослушанной лекции;
- самостоятельное изучение программных вопросов, указанных преподавателем на лекциях и выполнение домашних заданий;
- формулирование тезисов;
- составление аннотаций и написание рецензий;
- обзор и обобщение литературы по интересующему вопросу;
- изучение научной литературы;
- подготовка к семинарским занятиям, зачетам и экзаменам;
- подготовка и защита реферата, электронных презентаций.

Рекомендации по оцениванию устных ответов студентов на семинарских занятиях и выполнении практических заданий.

С целью контроля и подготовки студентов к изучению новой темы в начале каждого практического занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки:
– правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);
– полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);
– сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);
– логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);
– рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);
– своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);
– использование дополнительного материала (обязательное условие);
– рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей студентов).
Оценка «5» ставится, если студент:
1) полно и аргументированно отвечает по содержанию задания;
2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные;
3) излагает материал последовательно и правильно.
Оценка «4» ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.
Оценка «3» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:
1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.
Оценка «2» ставится, если студент обнаруживает незнание ответа на со-ответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

Методические рекомендации по подготовке научных сообщений
Научное сообщение – творческая исследовательская работа, основанная, прежде всего, на изучении значительного количества научной и иной литературы по теме исследования. Другие методы исследования могут, конечно, применяться (и это должно поощряться), но достаточным является работа с литературными источниками и собственные размышления, связанные с темой.
Цель написания научного сообщения – привитие студенту навыков краткого и лаконичного представления собранных материалов и фактов в соответствии с требованиями, предъявляемыми к научным отчетам, обзорам и статьям.
При написании необходимо:
- изучить теоретическую литературу по предмету исследования;
- в развернутом виде представить историю и теорию вопроса;
- осветить основные положения темы сообщения;
- указать разные точки зрения на предмет исследования;
- обозначить свое видение проблемы изучения;
- сделать выводы по теме исследования;
- обозначить перспективу изучения проблемы;

- указать литературу по теме исследования;
- приложить глоссарий.

Подготовка сообщения подразумевает самостоятельное изучение студентом нескольких литературных источников (монографий, научных статей и т.д.) по определённой теме, не рассматриваемой подробно на лекции, систематизацию материала и краткое его изложение.

Работа должна быть графически и методически грамотно оформлена. При написании необходимо: а) отобрать учебную и научную литературу по вопросу исследования; б) составить план, в котором следует отразить: введение, в котором ставится цель и задачи исследования; историю и теорию вопроса (которая может являться составной частью введения или представлять самостоятельную главу); основную часть работы; заключение, в котором подводятся итоги исследования, а также освещается перспектива дальнейшего изучения проблемы, темы, вопроса; список литературы, Интернет-ресурсы, глоссарий; приложение (таблицы, карты и др.) в) при описательном характере темы исследования необходимо осветить точки зрения на проблему ученых, выделить распространенный взгляд на существо проблемы, представить свою точку зрения.

Подготовка презентации по теме научного сообщения

Практические советы для создания эффективной структуры кадра и удобного восприятия при оформлении результатов работы в виде презентации:

– объекты, которые несут сравнительно самостоятельную, отличную от других информацию, следует графически разделить;

– объекты можно объединить, пользуясь единой формой, цветом, размером или заключением в рамку;

– при компоновке отдельных кадров необходимо следить, чтобы объекты располагались по всему полю кадра;

– главное содержание и компоненты кадра, расположенные в местах плохого восприятия, выделять

эффективными способами: контрастный цвет; черная или цветная рамка; контрастный цвет, заключенный в черную рамку; увеличение размера объекта; не следует применять в кадре большое количество цветов, чтобы не создавать пестроты, которая утомляет зрение. Наименьшее утомление глаз вызывают желтый, желто-зеленый, зеленый и светлые ахроматические цвета. Если кадр рассматривается с близкого расстояния, цвета могут быть не очень насыщенными с примесью серого, а если кадр изучают с большого расстояния в пределах учебного кабинета, то необходимы яркие насыщенные тона; система окраски должна четко разграничивать отдельные части кадра.

Описание особенностей прохождения практики лицами с ОВЗ и инвалидами

При необходимости обучения студентов-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья аудиторные занятия могут быть заменены или дополнены изучением полнотекстовых лекций, презентаций, видео- и аудиоматериалов в электронной информационно-образовательной среде (ЭИОС) университета. Индивидуальные задания подбираются в адаптированных к ограничениям здоровья формах (письменно или устно, в форме презентаций). Выбор методов обучения зависит от их доступности для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Рабочая программа дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается индивидуально с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.