Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Сибирский государственный индустриальный университет»

Кафедра экономики и устойчивого развития бизнеса

УТВЕРЖДАЮ
Директор института
информационных технологий и
автоматизированных систем
_____ А.В. Зимин
подпись
«____» _____ 20___ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Маркетинговые исследования и планирование перспективных систем автоматизации

15.04.04 «Автоматизация технологических процессов и производств» (направленность (профиль): «Автоматизированные системы управления технологическими процессами и производствами»)

Квалификация выпускника
Магистр

Форма обучения
Очная форма

Срок обучения: 2 года

Год начала подготовки 2026

Новокузнецк
2026

СибГИУ
Подлинник электронного документа хранится в системе электронного согласования документов СибГИУ
ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭП
Сертификат: e95695aa2c5fd4a2ad858d663abfeefbdf88f7d3
Владелец: Директор ИИТиАС Зимин Алексей Валерьевич
Действителен: с 2 апреля 2026 г. по 26 июня 2027 г.
Дата и время: 20-04-2026 14:34:54 ПРОВЕРИТЬ ПОДПИСЬ

1 Цели и задачи освоения учебной дисциплины

Целями учебной дисциплины являются:

– формирование у обучающихся системных знаний, практических умений и навыков в области проведения маркетинговых исследований и планирования перспективных систем автоматизации.

Задачами учебной дисциплины являются:

– дать обучающимся научное представление о сущности маркетинга, методологии проведения маркетинговых исследований, стратегиях и комплексе маркетинга; содержании и структуре бизнес-плана;

– сформировать навыки разработки и обоснования маркетинговых решений и бизнес-планирования.

2 Место учебной дисциплины в структуре ООП по направлению подготовки (специальности)

Учебная дисциплина относится к учебным дисциплинам обязательной части **Блока 1 «Дисциплины (модули)»** ООП по направлению подготовки (специальности) 15.04.04 «Автоматизация технологических процессов и производств».

Учебная дисциплина базируется на предварительном усвоении обучающимися учебных дисциплин:

– Автоматизированные системы управления типовыми технологическими процессами;

– Обзор методов теории управления.

Учебная дисциплина дополняет знания и умения, получаемые по одновременно изучаемым и последующим учебным дисциплинам:

– Управление изменениями в системах автоматизации.

3 Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

– Общепрофессиональные компетенции

Наименование категории (группы) ОПК	Код и наименование ОПК	Код и наименование индикатора достижения ОПК	Планируемые результаты обучения
	ОПК-7: Способен проводить маркетинговые исследования и осуществлять подготовку бизнес-планов выпуска и	ОПК-7.1 Выполняет исследование рынка новых систем и средств автоматизации технологических процессов	– знать: этапы и методологию проведения маркетинговых исследований. – уметь: проводить анализ

	реализации перспективных и конкурентоспособных изделий в области машиностроения		маркетинговой среды и рыночных возможностей компании.
		ОПК-7.2 Формирует бизнес-планы в области разработки и реализации перспективных систем автоматизации технологических процессов	– знать: методологию разработки бизнес-планов организации. – уметь: формировать бизнес-план по разработке и реализации перспективных систем автоматизации технологических процессов.
		ОПК-7.3 Определяет конкурентоспособность новых систем и средств автоматизации технологических процессов	– знать: параметры, определяющие конкурентоспособность новых систем и средств автоматизации технологических процессов. – уметь: проводить сравнительный анализ систем и средств автоматизации технологических процессов.
	ОПК-8: Способен осуществлять анализ проектов стандартов, рационализаторских предложений и изобретений в области машиностроения подготавливать отзывы и заключения по их оценке	ОПК-8.1 Осуществляет постановку и решение задачи анализа проектов стандартов и других нормативных документов	– знать: критерии эффективности перспективных систем автоматизации. – уметь: анализировать проекты стандартов и других нормативных документов с учетом критериев эффективности.

4 Объем и содержание учебной дисциплины

Учебные занятия по учебной дисциплине проводятся в форме контактной работы и в форме самостоятельной работы обучающихся.

Контактная работа включает в себя занятия лекционного типа (лекции), занятия семинарского типа (семинары, практические занятия,

практикумы), промежуточную аттестацию обучающихся и иные формы взаимодействия обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации ООП на иных условиях, в том числе при проведении промежуточной аттестации обучающихся. Контактная работа может проводиться с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

Объем учебной дисциплины

Семестр / курс		***ИТОГО***	***3 семестр***
Форма промежуточной аттестации			*экзамен*
Трудоёмкость	*академ. час.*	***180***	*180*
	зачетных единиц	***5***	*5*
Лекции, *академ. час.*		***8***	*8*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Лабораторные работы, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Практические занятия, *академ. час.*		***16***	*16*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Курсовая работа / проект, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Консультации, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Самостоятельная работа, *академ. час.*		***120***	*120*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Контроль, *академ. час.*		***36***	*36*
в форме практической подготовки		***0***	*0*

Содержание учебной дисциплины

Раздел 1 Маркетинговые исследования перспективных систем автоматизации (Основные понятия маркетинга. Системы маркетинговой информации и маркетинговых исследований. Анализ маркетинговой среды. Сегментирование рынка. Стратегии охвата рынка. Позиционирование товара на рынке. Стратегии дифференцирования. Стратегии маркетинга. Комплекс маркетинга. Товарная политика. Ценовая политика. Сбытовая политика. Коммуникационная политика.);

Раздел 2 Бизнес-планирование (Бизнес-план: цели, содержание. Резюме бизнес-плана. Анализ рынка, оценка конкурентов. Описание продукции, характер бизнеса. План маркетинга. Производственный план. Организационный план. План риска. Финансовый план).

5 Перечень тем лекций

№ раздела / темы дисциплины	**Темы лекций**	**Трудоемкость, *академ.час***	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 1.	Основные понятия	4	

	маркетинга. Системы маркетинговой информации и маркетинговых исследований. Анализ маркетинговой среды. Сегментирование рынка. Стратегии охвата рынка. Позиционирование товара на рынке. Стратегии дифференцирования. Стратегии маркетинга. Комплекс маркетинга. Товарная политика. Ценовая политика. Сбытовая политика. Коммуникационная политика.		
Раздел 2.	Бизнес-план: цели, содержание. Резюме бизнес-плана. Анализ рынка, оценка конкурентов. Описание продукции, характер бизнеса. План маркетинга. Производственный план. Организационный план. План риска. Финансовый план	4	
Итого:		**8**	**0**

6 Перечень тем практических занятий (семинаров)

№ раздела / темы дисциплины	**Темы практических занятий (семинаров)**	**Трудоемкость, *академ.час***	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 1.	Разработка товарной политики. Разработка ценовой политики. Разработка сбытовой политики. Разработка коммуникационной политики.	8	
Раздел 2.	Разработка разделов бизнес-плана системы автоматизации	8	
Итого:		**16**	**0**

7 Перечень тем лабораторных работ

№ раздела / темы дисциплины	**Темы лабораторных работ**	**Трудоемкость, *академ.час***	
		всего	**в форме**

			практической подготовки
	Отсутствуют		
Итого:		**0**	**0**

8 Перечень тем курсовых работ (проектов)

№ раздела / темы дисциплины	**Темы курсовых работ (проектов)**	**Трудоемкость, *академ.час***	
		всего	**в форме практической подготовки**
	Отсутствуют		
Итого:		**0**	**0**

9 Виды самостоятельной работы

№ раздела / темы дисциплины	**Виды самостоятельной работы**	**Трудоемкость, *академ.час***	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 1.	1. Выполнение домашнего задания; 2. Изучение лекционного материала; 3. Подготовка к практическому занятию; 4. Прохождение тестирования.	70	
Раздел 2.	1. Изучение лекционного материала; 2. Подготовка к практическому занятию; 3. Прохождение тестирования.	50	
Контроль	*Подготовка к экзамену*	36	
Итого:		**156**	**0**

10 Матрица компетентностных задач по учебной дисциплине

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	**Контролируемые компетенции**	**Оценочные средства**
Раздел 1.	ОПК-7; ОПК-8	1. Вопросы для устного обсуждения (опроса); 2. Домашнее задание; 3. Наблюдение за работой на практическом занятии; 4. Тестовые задания
Раздел 2.	ОПК-7; ОПК-8	1. Вопросы для устного обсуждения (опроса); 2. Наблюдение за работой на практическом занятии;

		3. Тестовые задания
Экзамен.	ОПК-7; ОПК-8	1. Вопросы к экзамену

11 Входной контроль

11.1 Цель входного контроля – определить начальный уровень подготовленности обучающихся и выстроить индивидуальную траекторию обучения. В условиях личностно-ориентированной образовательной среды результаты входного оценивания обучающегося используются как начальные значения в индивидуальном профиле академической успешности обучающегося.

11.2 Описание оценочных средств

Форма проведения входного контроля – индивидуальный или фронтальный устный опрос. В ходе проведения входного контроля обучающимся предлагается ответить на вопросы по материалу, изученному в процессе освоения ООП ВО.

Шкала оценивания устных ответов обучающихся

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);

– сопровождение ответа примерами (учитывается умение грамотно и с пользой применять фактический материал для подкрепления теоретического при устном ответе);

– рациональность использования времени, отведенного на ответ (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени).

Оценку «зачтено» получает обучающийся, если он при собеседовании обнаруживает знание и понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры, в том числе и самостоятельно составленные; при ответе на вопросы излагает материал последовательно и правильно, полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; рационально использует время, отведенное на ответ.

Оценку «не зачтено» получает обучающийся, который не рационально использует время, отведенное на ответ; обнаруживает

незнание ответа на соответствующий вопрос; допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл; беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «не зачтено» отмечает такие недостатки в подготовке обучающегося, которые требуют проведения дополнительных индивидуальных консультаций.

Вопросы для входного контроля знаний обучающихся приведены в приложении.

12 Текущий контроль

12.1 Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной) обучающихся. Данный вид контроля стимулирует у обучающихся стремление к систематической самостоятельной работе по изучению учебной дисциплины и позволяет оценить степень освоения изученного материала.

Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы по индивидуальной инициативе педагогического работника, в том числе посредством использования СУО СибГИУ.

Формы проведения текущего контроля – вопросы для устного обсуждения (опроса); домашнее задание; наблюдение за работой на практическом занятии; тестовые задания.

12.2 Описание оценочных средств

Шкалы оценивания (методики оценки)

12.2.1 Рекомендации по оцениванию устных ответов обучающихся

С целью контроля и подготовки обучающихся к изучению новой темы в начале занятия лекционного типа (лекции) педагогическим работником проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущего раздела (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 умение 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).

Оценка «отлично» ставится, если обучающийся:

– полно и аргументировано отвечает по содержанию задания;

– обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры, в том числе самостоятельно составленные;

– излагает материал последовательно и правильно.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1 – 2 ошибки, которые сам же исправляет.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

– излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;

– не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;

– излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «неудовлетворительно» отмечает такие недостатки в подготовке обучающегося, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

12.2.2 Рекомендации по оцениванию домашнего задания

Домашнее задание – это самостоятельная форма учебной деятельности обучающегося, которая осуществляется без непосредственного руководства и контроля со стороны педагогического работника, но по его поручению.

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 ответ, грамотно пользоваться специальной терминологией);

– рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);

– использование при ответе требований нормативных документов, учебной литературы (обязательное условие);

– использование графических элементов с целью выделения особо значимой информации: таблиц, схем, рисунков и т.п.

Критерии оценки домашнего задания

Наименование параметра оценки	Оценка
Обучающийся выполнил задание в полном объёме; полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; обнаруживает понимание материала; может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры, в том числе самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно.	отлично
Обучающийся выполнил задание, удовлетворяющее тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает несколько незначительных ошибок.	хорошо
Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений задания, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке ответа; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.	удовлетворительно
Обучающийся обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений или ответа в целом, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «неудовлетворительно» отмечает такие недостатки в подготовке обучающегося, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.	неудовлетворительно

12.2.3 Рекомендации по оцениванию результатов тестирования обучающихся

Тестирование проводится по изученным разделам (темам) учебной дисциплины для выявления уровня знаний, умений и навыков обучающегося, мотивирования обучающегося к активизации

самостоятельной работы по усвоению учебного материала, выявления и устранения пробелов в знаниях, повышения дисциплины и организации учебной деятельности обучающегося.

Тестирование проводится в СУО СибГИУ в рамках часов, отведенных на самостоятельную работу обучающихся. Для тестирования используется 20 вопросов из базы типовых тестовых заданий по изученным разделам (темам) учебной дисциплины. Обучающийся выбирает один ответ из предложенных вариантов ответа. В случае выбора неправильного ответа обучающийся получает за данный вопрос 0 баллов; в случае правильного ответа – 1 балл.

Оценка формируется в соответствии с критериями таблицы:

Максимальный балл	Проходной балл	Оценка
20	не менее 18	отлично
17	не менее 14	хорошо
13	не менее 10	удовлетворительно
9	–	неудовлетворительно

12.2.4 Рекомендации по оцениванию в процессе наблюдения за работой на практическом занятии

Подготовку к практическим работам обучающиеся осуществляют в рамках самостоятельной работы.

Критерии оценки в процессе наблюдения за работой на практическом занятии:

– самостоятельность выполнения задания и работы с методическими указаниями (учитывается работа в течение занятия, быстрота и способность нахождения в методических указаниях нужной информации);

– правильность выполнения работы (учитывается последовательность выполняемых действий, умение работать с инструментами и/или средствами вычислительной техники);

– рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения работы с учетом индивидуальных особенностей обучающихся);

– активность обучающегося при выполнении практической работы (учитывается индивидуальная работа и работа в группе).

Критерии оценки по результатам наблюдения за работой на практическом занятии

Наименование параметра оценки	Максимальное количество баллов
Самостоятельно выполняет задания; умеет работать с методическими указаниями.	2,5
Указанные в методических указаниях действия выполняет в	1,25

Наименование параметра оценки	Максимальное количество баллов
правильной последовательности; умеет работать с инструментами и/или средствами вычислительной техники.	
Рационально использует время, отведенное на задание; проявляет активность при выполнении практической работы.	1,25
Итого	**5**

Максимальное количество – 5 баллов соответствует оценке «отлично», 4 балла – «хорошо», 3 балла – «удовлетворительно», 2 балла – «неудовлетворительно».

Задания и вопросы для текущего контроля знаний обучающихся по разделам (темам) учебной дисциплины приведены в приложении.

13 Промежуточный контроль

13.1 ФОС для промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине предназначен для оценки степени достижения запланированных результатов обучения по завершению изучения учебной дисциплины в установленной учебным планом форме и позволяет определить качество усвоения изученного материала.

Итоговой формой контроля сформированности компетенций у обучающихся по учебной дисциплине является: экзамен.

ФОС промежуточной аттестации включает: вопросы к экзамену.

13.2 Оценивание обучающегося на экзамене

Оценка	Требования к знаниям
отлично	Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал различной литературы, правильно обосновывает принятое нестандартное решение, владеет приемами выполнения практических задач по формированию компетенций.
хорошо	Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
удовлетворительно	Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, испытывает сложности при выполнении практических работ и затрудняется связать

Оценка	Требования к знаниям
	теорию вопроса с практикой.
неудовлетворительно	Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, неуверенно отвечает, допускает серьезные ошибки, не имеет представлений по методике выполнения практической работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по данной учебной дисциплине.

Задания и вопросы для промежуточного контроля знаний обучающихся приведены в приложении.

14 Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины

а) литература:

1 Чернышева, А. М. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ : учебник и практикум для вузов / А.М. Чернышева, Т.Н. Якубова. – Москва : Юрайт, 2024. – 447 с. – ISBN 978-5-534-17919-4. – URL: https://urait.ru/bcode/545103 (дата обращения: 16.04.2026);

2 Божук, С. Г. Маркетинговые исследования : учебник для вузов. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2024. – 304 с. – ISBN 978-5-534-08764-2. – URL: https://urait.ru/bcode/537684 (дата обращения: 16.04.2026);

3 Галицкий, Е. Б. Маркетинговые исследования. Теория и практика : учебник для вузов / Е.Б. Галицкий, Е.Г. Галицкая. – 2-е изд., пер. и доп. – Москва : Юрайт, 2023. – 570 с. – ISBN 978-5-9916-3640-7. – URL: https://urait.ru/bcode/533057 (дата обращения: 16.04.2026);

4 Карасев, А. П. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ : учебник и практикум для вузов. – 2-е изд., пер. и доп. – Москва : Юрайт, 2024. – 315 с. – ISBN 978-5-534-05189-6. – URL: https://urait.ru/bcode/536446 (дата обращения: 16.04.2026);

5 Кожевникова, Г. П. Информационные системы и технологии в маркетинге : учебное пособие для вузов / Г.П. Кожевникова, Б.Е. Одинцов. – Москва : Юрайт, 2024. – 444 с. – ISBN 978-5-534-07447-5. – URL: https://urait.ru/bcode/536501 (дата обращения: 16.04.2026).

б) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1 Электронный каталог : сайт / Научно-техническая библиотека СибГИУ. – Новокузнецк, [199 –]. – URL: http://libr.sibsiu.ru. – URL: https://libr.sibsiu.ru;

2 Электронная библиотека // Научно-техническая библиотека СибГИУ : сайт. – Новокузнецк, [200 –]. – URL: http://library.sibsiu.ru/LibrELibraryFullText.asp. – Режим доступа: для

авторизир. пользователей. – URL: https://library.sibsiu.ru/LibrELibraryFullText.asp;

3 Консультант студента : электронно-библиотечная система / ООО «КОНСУЛЬТАНТ СТУДЕНТА». – Москва, [200 –]. – URL: http://www.studentlibrary.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

4 ЛАНЬ : электронно-библиотечная система : [коллекция «Единая профессиональная база знаний для технических вузов - Издательство Лань" ЭБС»] / ООО «Издательство ЛАНЬ». – Санкт-Петербург, [200 –]. – URL: http://e.lanbook.com. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

5 Образовательная платформа ЮРАЙТ / ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ». – Москва, [200 –]. – URL: https://urait.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

6 Университетская библиотека онлайн : электронно-библиотечная система / ООО «Директ-Медиа». – Москва, [200 –]. – URL: https://biblioclub.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – URL: http://www.biblioclub.ru;

7 НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА eLIBRARY.RU : база данных / ООО «НЭБ». – Москва, [200 –]. – URL: http://elibrary.ru. – Режим доступа: по подписке.

в) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

– 7-Zip;
– ABBYY FineReader;
– Adobe Acrobat Reader;
– Astra Linux Special Edition;
– Kaspersky Endpoint Security;
– Microsoft Office;
– Microsoft Windows;
– OnlyOffice;
– ProjectLibre;
– Р7-Офис.

г) базы данных и информационно-справочные системы:

1 ГАРАНТ : справочно-правовая система / ООО «Правовой центр «Гарант». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.;

2 КонсультантПлюс : справочно-правовая система / ООО «Информационный центр АНВИК». – Новокузнецк, [199 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть библиотеки Сиб. гос. индустр. ун-та.;

3 Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

15 Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины включает учебные аудитории, оснащенные оборудованием, компьютерной техникой, и техническими средствами обучения, в том числе:
- учебную аудиторию для проведения занятий лекционного типа, оборудованную учебной доской, экраном и мультимедийным проектором;
- учебную аудиторию для проведения занятий семинарского типа (практических занятий), оснащенную мультимедийным проектором;
- учебную аудиторию (помещения) для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации;
- помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, научно-техническую библиотеку СибГИУ.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 15.04.04 «Автоматизация технологических процессов и производств».

Составитель(и):

заведующий кафедрой Черникова Оксана Петровна (кафедра экономики и устойчивого развития бизнеса).

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании кафедры.

Согласована:

Директор ООО «Аудитбизнесцентр»  В.Н. Власов

Приложение
Вопросы для проведения индивидуального или фронтального устного опроса обучающихся

1. Из чего состоит система автоматизации?
2. Какие ресурсы необходимо использовать для создания системы автоматизации?
3. Что такое себестоимость продукции, работ, услуг?
4. Каковы составляющие себестоимости системы автоматизации?
5. По каким параметрам оценивается конкурентоспособность системы автоматизации?
6. Каковы критерии перспективной системы автоматизации?
7. Какие факторы оказывают влияние на цену системы автоматизации?
8. Что такое прибыль от продаж? Как она рассчитывается?

Задания и вопросы для текущего контроля знаний обучающихся по разделам (темам) учебной дисциплины

Раздел 1. Маркетинговые исследования перспективных систем автоматизации.

1 Устный опрос на лекции

Перечень вопросов для устного опроса:

1. Что такое система маркетинговой информации? Из каких подсистем она состоит?

2. По какой схеме проводится маркетинговое исследование? Каковы этапы его проведения?

3. Что такое вторичные данные? Каковы их особенности?

4. Что такое первичные данные? Каковы способы сбора первичных данных?

5. Что такое сегментирование рынка и для чего оно необходимо организации?

6. Дайте определения сегменту и рыночной нише.

7. Какие Вы знаете стратегии роста организации? В чем суть каждой стратегии?

8. Какие конкурентные стратегии организации Вы знаете? В чем суть каждой стратегии?

9. Какие уровни товара в маркетинге Вы знаете?

10. Что такое номенклатура и ассортимент товаров?

11. Какие потребительские свойства товара Вы знаете?

12. Что такое товарная политика организации?

13. Как осуществляется разработка нового товара?

14. От каких факторов зависит уровень цены на товар?

15. Какие стратегии ценообразования Вы знаете? В чем суть каждой стратегии?

16. Какие методы ценообразования Вы знаете? В чем суть каждого метода?

17. Какие виды сбыта товаров Вы знаете?

18. Что такое канал сбыта? Какие каналы сбыта Вы знаете? Чем определяется число уровней в канале сбыта?

19. Что такое продвижение товаров? Каковы его формы?

20. Какие бывают формы рекламы? В чем их достоинства и недостатки?

21. Что такое стимулирование сбыта? Каковы его формы?

22. Что такое работа с общественностью? Как она осуществляется?

23. Что такое личная продажа товаров? Каковы ее достоинства и недостатки?

Раздел 2. Бизнес-планирование

1 Устный опрос на лекции

1.Каковы цели разработки бизнес-плана?

2. Какова структура бизнес-плана?

3. Какая информация должна быть представлена в резюме бизнес-плана?

4. Каково содержание раздела бизнес-плана «Анализ рынка, оценка конкурентов»?

5. Каково содержание раздела бизнес-плана «Описание продукции, характер бизнеса»?

6. Каково содержание раздела бизнес-плана «План маркетинга»?

7. Каково содержание раздела бизнес-плана «Производственный план»?

8. Каково содержание раздела бизнес-плана «Организационный план»?

9. Каково содержание раздела бизнес-плана «План риска»?

10. Каково содержание раздела бизнес-плана «Финансовый план»?

3 Тестирование по результатам освоения лекционного материала и самостоятельной работы

Тестирование проводится для определения степени усвоения материалов лекций, а также выполнения самостоятельной работы в рамках часов, отведенных на самостоятельную работу обучающихся, в СУО СИБГИУ «Moodle».

Перечень вопросов для тестирования:

1. В чем основное отличие рынка товаров промышленного назначения от рынков товаров широкого потребления?

Выберите один вариант ответа.

а) на нем меньше покупателей, они крупнее и профессиональнее;

б) спрос на товары зависит от спроса на товары широкого потребления;

в) спрос на товары резко меняется.

2. Соотношение спроса, предложения, цены в конкретный момент называется … рынка. Введите термин в именительном падеже единственного числа.

3. Конкурентоспособность товара определяет:

Выберите один вариант ответа.

а) минимизация эксплуатационных расходов;

б) комплекс потребительских характеристик, отвечающих требованиям рынка;

в) качество упаковки и дизайн.

4. Назначение бизнес-плана состоит в следующем:

Выберите один вариант ответа.

а) определить критерии и показатели оценки бизнеса;

б) обнаружить возможные опасности;

в) изучить перспективы развития будущего рынка сбыта;

г) все ответы верны.

5. Установите соответствие между понятием и его характеристикой:

Понятие	Характеристика
Потребность	чувство ощущаемой человеком нехватки чего-либо
Запрос	Нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида
Нужда	Потребность, подкрепленная покупательной способностью
Товар	Все, что может удовлетворить потребность или нужду и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления

6. Рентабельность продукции определяется как…

Выберите один вариант ответа.

а) произведение цены на объем продаж;

б) отношение прибыли к себестоимости;

в) отношение выручки к себестоимости.

7. Целью планирования затрат на оплату труда является…

Выберите один вариант ответа.

а) оптимизация текущих затрат предприятия, обеспечивающая необходимые темпы роста прибыли и рентабельности на основе

рационального использования денежных, трудовых и материальных ресурсов;

б) определение оптимального размера фонда заработной платы, исходя из планируемой результативности хозяйственной деятельности предприятия;

в) своевременное и комплексное снабжение предприятия сырьем, материалами, топливом, энергией, оборудованием и другими средствами и предметами труда, необходимыми для эффективной деятельности предприятия;

г) определение потребности в трудовых ресурсах для выполнения производственной программы предприятия.

8.Из перечисленных источников информации к внутреннему относится…

Выберите один вариант ответа.

а) ключевая ставка Центробанка;

б) отчет о финансовых результатах;

в) данные статистического сборника.

9.Прибыль организации является характеристикой…

а) финансовых результатов;

б) оборачиваемости совокупных активов;

в) рентабельности капитала.

10.К собственным источникам финансирования инвестиционной деятельности НЕ относятся…

Выберите один вариант ответа.

а) кредиты банков;

б) прибыль;

в) амортизация основных фондов.

11. Пронумеруйте этапы работы процесса управления маркетингом цифрами, через запятую, без пробелов

1	Разработка комплекса маркетинга
2	Анализ рыночных возможностей
3	Отбор целевых рынков
4	Претворение в жизнь маркетинговых мероприятий

12. Комплекс маркетинга организации включает политики …

Выберите один вариант ответа.

а) товарную;

б) ценовую;

в) трудовую;

г) коммуникационную.

13. Денежное выражение затрат на производство и реализацию продукции – это … Вставьте понятие в именительном падеже.

14. Прибыль от реализации продукции определяется как:

а) Сумма выручки от продаж и затрат на ее производство;

б) Разница между выручкой от продаж и затратами на производство;

в) Произведение цены единицы продукции и объема продаж.

15. Данные о состоянии внешней среды, опубликованные в научном журнале по маркетингу, относятся к…

Выберите один вариант ответа.

а) экспериментальным;

б) первичным;

в) вторичным;

г) научным.

16.Изучение справочников и статистических материалов относится к исследованиям…

Выберите один вариант ответа.

а) кабинетным;

б) информационным;

в) уточняющим;

г) аналитическим.

17. Совокупность существующих и потенциальных покупателей товара – это… Вставьте понятие в именительном падеже.

18.Часть генеральной совокупности потребителей, которая охватывается экспериментом (наблюдением, опросом), называется… Вставьте понятие в именительном падеже.

19.Основная цель использования баз данных в маркетинге…

Выберите один вариант ответа.

а) сбор информации об объемах продаж;

б) сбор информации о характеристиках покупателей;

в) разработка новых товаров;

г) прогнозирование будущих покупок на базе собранной информации.

20. Для выявления предпочтений целевой аудитории лучше всего использовать…

Выберите один вариант ответа.

а) анкетный опрос;

б) эксперимент;

в) наблюдение за покупателями в магазинах;
г) пробный маркетинг.

21.Релевантная маркетинговая информация характеризуется…
Выберите один вариант ответа.
а) соответствием целям и задачам проводимого маркетингового исследования;
б) составлением отчета о проведении исследования на базе обработки информации эксперимента;
в) скоростью предоставления обработанной информации исследования;
г) сопровождением отчетов о проведении анкетного опроса.

22.Что из перечисленного можно отнести к маркетинговой информации?
Выберите один вариант ответа.
а) мнения покупателей о рекламе компании;
б) сведения о трендах развития экономики страны;
в) информация ERP-системы компании;
г) статистические данные о курсах валют за год.

23.Какие субъекты могут предложить идеи разработки нового товара?
Выберите один вариант ответа.
а) потребители;
б) научно-исследовательские организации;
в) рекламные агентства;
г) все из перечисленных.

24. Чтобы предоставить потенциальному инвестору надежную информацию о возможных угрозах и вызовах внешней и внутренней среды, препятствующих реализации намеченных проектом целей бизнес-план содержит раздел:
а) производственный план;
б) организационный план;
в) план риска;
г) финансовый план.

25.Оценка эффективности инвестиционных вложений в проект приводится в разделе бизнес-плана:
а) производственный план;
б) анализ рынка, оценка конкурентов;
в) план риска;
г) финансовый план.

4 Выполнение практических работ

Задания для практических работ, теоретический и методический материал для самостоятельного изучения и вопросы для собеседования представлены в методических указаниях к практическим занятиям.

Перечень примерных заданий:

1.Выбрать для проведения анализа перспективную систему автоматизации. Описать состав измерительных приборов для контроля параметров технологического процесса (датчики, сигнализаторы, сенсоры и т.д.), промышленного контроллера, исполнительных устройств (клапаны, приводы, частотно-регулируемые преобразователи, пуско-регулирующая аппаратура) и человеко-машинного интерфейса и т.д. Разработать перечень задач, решаемых заказчиком с использованием этой системы автоматизации.

2. Составьте перечень источников вторичных данных, необходимых для проведения маркетингового исследования описанной в п.1 перспективной системы автоматизации.

3. Выберите способ сбора первичных данных. Составьте 20-30 вопросов потенциальному потребителю для оценки целесообразности приобретения системы автоматизации.

4.Проведите сегментирование рынка систем автоматизации.

5.Обоснуйте выбор целевых сегментов для реализации рассматриваемой перспективной системы автоматизации.

6.Выберите и обоснуйте путь позиционирования перспективной системы автоматизации на рынке.

7.Разработайте продуктовую стратегию дифференцирования перспективной системы автоматизации.

8.Разработайте сервисную стратегию дифференцирования перспективной системы автоматизации.

9.Разработайте стратегию дифференцирования персонала организации, реализующей перспективную систему автоматизации.

10.Разработайте имиджевую стратегию дифференцирования организации, реализующей перспективную систему автоматизации.

11. Разработайте товарную политику для реализации перспективной системы автоматизации. Опишите задачи, решаемые заказчиком перспективной системы автоматизации, ее свойства и достоинства по сравнению с аналогами, требования к упаковке и товарной марке комплектующих и т.п.

12. Составьте перечень факторов, от которых будет зависеть выбор стратегии ценообразования на перспективную систему автоматизации.

13. Для продажи перспективной системы автоматизации обоснуйте выбор стратегии ценообразования.

14. Составьте перечень факторов, от которых будет зависеть выбор метода ценообразования на перспективную систему автоматизации.

15. Для продажи перспективной системы автоматизации обоснуйте выбор метода ценообразования.

16. Разработайте политику ценового стимулирования сбыта системы автоматизации.

17. Разработайте сбытовую политика для реализации перспективной системы автоматизации. Каким образом производитель может сбыть данный товар?

18. Разработайте коммуникационную политику для реализации перспективной системы автоматизации. Опишите возможности использования рекламы и способов стимулирования сбыта при продаже товара.

19. Разработайте содержание раздела бизнес-плана «Анализ рынка, оценка конкурентов».

20. Разработайте содержание раздела бизнес-плана «Описание продукции, характер бизнеса».

21 Разработайте содержание раздела бизнес-плана «План маркетинга».

22. Разработайте содержание раздела бизнес-плана «Производственный план».

23. Разработайте содержание раздела бизнес-плана «Организационный план».

24. Разработайте содержание раздела бизнес-плана «План риска».

25. Разработайте содержание раздела бизнес-плана «Финансовый план».

5 Вопросы к экзамену для промежуточной аттестации

1. Основные понятия маркетинга
2. Система маркетинговой информации
3. Проведение маркетингового исследования
4. Понятие маркетинговой среды
5. Понятия сегментирования, сегмента, рыночной ниши
6. Стратегии охвата рынка
7. Позиционирование товара на рынке
8. Стратегии дифференцирования
9. Стратегии роста организации
10. Конкурентные стратегии организации
11. Товарная политика
12. Ценовая политика
13. Сбытовая политика
14. Коммуникационная политика
15. Бизнес-план: цели разработки, структура, содержание.

16. Раздел бизнес-плана «Анализ рынка, оценка конкурентов».
17. Раздела бизнес-плана «Описание продукции, характер бизнеса».
18. Раздел бизнес-плана «План маркетинга».
19. Раздел бизнес-плана «Производственный план».
20. Раздел бизнес-плана «Организационный план».
21. Раздел бизнес-плана «План риска».
22. Раздел бизнес-плана «Финансовый план».

.....