

**Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"Вятский государственный агротехнологический университет"**



УТВЕРЖДАЮ

Декан экономического факультета

Т.Б. Шиврина

15 апреля 2021 г.

Региональный маркетинг и оценка инвестиционной привлекательности территории рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой	экономики и менеджмента
Учебный план	Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент Направленность (профиль) программы магистратуры "Финансовый менеджмент"
Квалификация	Магистр
Форма обучения	очно-заочная
Общая трудоемкость	4 ЗЕТ
Часов по учебному плану	144
в том числе:	
аудиторные занятия	30
самостоятельная работа	114

Виды контроля в семестрах:
зачеты с оценкой 3

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс> , <Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
Неделя	15			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Практические	30	30	30	30
Итого ауд.	30	30	30	30
Контактная работа	30	30	30	30
Сам. работа	114	114	114	114
Итого	144	144	144	144

Программу составил(и):

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Маракулина Ирина Викторовна

Рецензент(ы):

д.э.н., профессор кафедры экономики и менеджмента, Лагинов Дмитрий Алексеевич

Рабочая программа дисциплины

Региональный маркетинг и оценка инвестиционной привлекательности территории

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - магистратура по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 952)

составлена на основании Учебного плана:

Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

Направленность (профиль) программы магистратуры "Финансовый менеджмент"

одобренного и утвержденного Ученым советом университета от 15.04.2021 протокол № 5.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена учебно-методической комиссией

экономического факультета

Протокол № 69/2020-21 от "15" апреля 2021 г.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

экономики и менеджмента

Протокол № 8 от "15" апреля 2021 г.

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент Спиридонова Евгения Владимировна

①(10)75(10)(10)3(15)2(19)86524(10)(10)514(10)453.104(10)453.(10)10.

②(10)514(10)675(10)33(11)6(16)7(16)83597(10)(11)5(12)810(10)4(11)5(12)7(10)(11)52(10)86524(10)(10)32022-2023 104(10)453.(10)10.4(11)8(10)4(10)9)1(11)(10)718.

2015453(19)(19)3(10)(10)73(10)9(11)

④7595152.59." _ " _____ 2022 (14) (t) _

⑥(10) 1(11)(10)75(20) _____

①(10)75(10)(10)3(15)2(19)86524(10)(10)514(10)453.104(10)453.(10)10.

②(10)514(10)675(10)33(11)6(16)7(16)83597(10)(11)5(12)810(10)4(11)5(12)7(10)(11)52(10)86524(10)(10)32023-2024 104(10)453.(10)10.4(11)8(10)4(10)9)1(11)(10)718.

2015453(19)(19)3(10)(10)73(10)9(11)

④7595152.59." _ " _____ 2023 (14) (t) _

⑥(10) 1(11)(10)75(20) _____

①(10)75(10)(10)3(15)2(19)86524(10)(10)514(10)453.104(10)453.(10)10.

②(10)514(10)675(10)33(11)6(16)7(16)83597(10)(11)5(12)810(10)4(11)5(12)7(10)(11)52(10)86524(10)(10)32024-2025 104(10)453.(10)10.4(11)8(10)4(10)9)1(11)(10)718.

2015453(19)(19)3(10)(10)73(10)9(11)

④7595152.59." _ " _____ 2024 (14) (t) _

⑥(10) 1(11)(10)75(20) _____

①(10)75(10)(10)3(15)2(19)86524(10)(10)514(10)453.104(10)453.(10)10.

②(10)514(10)675(10)33(11)6(16)7(16)83597(10)(11)5(12)810(10)4(11)5(12)7(10)(11)52(10)86524(10)(10)32025-2026 104(10)453.(10)10.4(11)8(10)4(10)9)1(11)(10)718.

2015453(19)(19)3(10)(10)73(10)9(11)

④7595152.59." _ " _____ 2025 (14) (t) _

⑥(10) 1(11)(10)75(20) _____

1. (1)4007) ((1)4007) ③16134027(10) ③716171410712(6)	
1.1	⑭7195127(19)41(19)6 91571914181112. (141141(19)0) (19) 671191914181112. 41(181513) (13) 51218919 71615412194515. 31(1711919141(19) 51314119) (19)41(1891131544520)671(19)2161191219458919)91677199571(19)9

2. ①40673 ③716171410712(6) ①671318917181941341314	
(1)1912(71(19)0)2 ③131314	—1.①③①02
2.1	⑦71651041(19)1.671(19)071912194520)65146951316514041(16(19)581)
2.1.1	⑬1041(19)16(19)081(152171(19)4. 5121(19)0)919.1(141141(19)0)3(19) 1031(141(19)0)3(19) 41(181113(19) 41(6) 41(19)71(19)1 10751(141(19)0)41(19)151515, 65210414183(19) 671(19)1041(19)0)821(19)0)16(19)121(19)0)8131621(19)4. ⑥513171(19)0)41820)8971(19)0)141811(19)0)1(141121(19)0)⑬8125251(19)0)19)61(19)0)151(19)0)111188151(19)0)15.15218.
2.2	③198131621(19)0)18.1(19)67119191(19) (1521(19)0)159571812581(19)0)1(19)0)144520)19)8131621(19)0)18.1(3.51(19)0)4) 41(19)1251(19)0)3.5.1(19)0)1. 671(19)15(19)0)1016(19)0)
2.2.1	⑫119191(11) (19) 8971(19)0)1(19)0)11(19)4114851(19)515. 31(141(19)0)731(141911) ⑭21(19)751(19)0)41(19)0) (19) 6751(141(19)0)751(19)0)41(19)0) 85131(19)2194520154531(141181515. 71(19)0)191(19)0) 71(19)0)5411) ⑭751(19)0)151(19)0)891(19)0)441(19)0) 67119191(11) 914245251(19)0)141811(19)0) (6751(19)0)1945. 914245251(19)0)141811(19)0) 67119191(11) ⑭751(19)0)151(19)0)891(19)0)441(19)0) 67119191(11) 67119191(11) 65. 67511(19)21(19)0) 67511(19)88195412194520) (19)0)191219458919) 258101(19)7891(19)0)441(19)0) (19)951(19)0)1(19)991891131(19)0)
3. 91311144104121(17)7 ③—18(2)1(9)(4) 41231610, 191315117158411(6)4 ①154168107) ⑦—74131611341027(10) ③71617171410712(6) (11)③13181010)	
⑭②2	⑬65851(19)0)4.58106(19)89121(19)915481021919751(19)0)121(19)0)4951(19)65.85891(19)21(19)0)11(19)4114851(19)515.621(19)1181041953. 51(19)0)861(19)0)41(19)0) (19)41(1891131544520)20111(19)0)1(19)0)45891(19)0)5691913(19)21941812108251(19)0)851(19)0)67151(19)0)11(19)4114851(19)1812.81(19)0)251.
⑭②2.1	⑬8106(19)89121(19)915481021919751(19)0)121(19)0)4951(19)65.85891(19)21(19)0)11(19)4114851(19)515.621(19)1115731(19)751(19)0)41(19)0)131(19)0)131(19)0)51. (19)41(1891131544515.657911(19)0)21(19)0)
⑭②2.2	⑭719131(19)0)9.671(19)131(19)0)618.855945151(19)0)1(19)0)151251(19)0)458919) 657911(19)2194515.10671(19)0)21(19)0)1(19)0)8919751(19)0)41(19)0)3. (1521(19)0) 51(19)0)861(19)0)41(19)0)20111(19)0)1(19)0)458919)11(19)4114851(19)1812.81(19)0)251.
⑭②2.3	⑬8106(19)89121(19)9115731(19)751(19)0)41(19)0)5691913(19)0)131(19)0)11(19)4114851(19)515.621(19)11)

① 7161219191581(19)0)1(19)0)8131621(19)0)18. 514041(19)0)16(19)0)1521(19)0)4.

3.1	⑥41919.
3.1.1	6541(19)0)1(19)0)18. (19)48971031(19)0)4918. (19) 131(19)0)181(16) (1101(19)0)9571(19)0) 71615412194515. 31(1711919141(19)0) 6541(19)0)1(19)0)6 (19)41(1891131544515. 6591(19)0)131(19)0)21(19)0) (19) (19)41(1891131544515. 71(19)0)11) 11(19)195718. 115731(19)751(19)0)41(19)0) (19)41(1891131544515. 121(19)0)31(19)0)1) 31(19)51(19)0)18. (19)0)1(19)0)4589191(19)0) (141121(19)0)1154.11071(19)0)495865851(19)0)458919) (19)41(1891131544520)671(19)0)2161191219458919)91677199571(19)0)
3.2	⑧31919.
3.2.1	6751(19)0)1919. (19)8821(19)0)51(19)0)41(19)0)131(19)0)1812. (1101(19)0)9571(19)0) (19) 971(19)0)51(19)0)41(19)0) (19)0)491671(19)0)851(19)0)441812. 895754. (13) 71615412194515. 31(1711919141(19)0) 671(19)0)131(19)0)19. 31(19)51(19)0)18. (19)0)1(19)0)4589191(19)0) (19) (141121(19)0)1154.11071(19)0)495865851(19)0)458919) (19) (19)41(1891131544520) 671(19)0)2161191219458919)91677199571(19)0)
3.3	⑦31(19)0)1941(19)0)1811(19)0)19) 561891(19)0)191219458919)①21(19)0)0)1919.
3.3.1	41(181113(19)0) (19)8821(19)0)51(19)0)41(19)0)131(19)0)1812. (1101(19)0)9571(19)0) (19) 971(19)0)51(19)0)41(19)0) (19)0)491671(19)0)851(19)0)441812. 895754. (13) 71615412194515. 31(1711919141(19)0) 671(19)0)131(19)0)19. 31(19)51(19)0)18. (19)0)1(19)0)4589191(19)0) (19) (141121(19)0)1154.11071(19)0)495865851(19)0)458919) (19) (19)41(1891131544520) 671(19)0)2161191219458919)91677199571(19)0)

4. ⑥7098970819 ⑦ ⑥834135 ②7243716171410712(6) (11)③13181010)							
②51(19)0)1(19)0)19)	②1(19)0)1(19)0)19)41(19)0)71(19)0)0)251(19)0)19)91(19)0)1(19)0)19)	⑥1(19)0)1897/②1078.	(2)(19)0)18513	②53.61(19)0)1(19)0)131(19)0)19) (19)41(19)0)195718	⑥1(19)0)191(19)0)11)	⑦491(19)0)7119.	⑥71(19)0)1(19)0)19)0)
	⑥1(19)0)0)2. 1. ⑥1(19)0)0)541(19)0)21941820) 31(1711919141(19)0) (19) 5131411(19)0) (19)41(1891131544520) 671(19)0)2161191219458919)91677199571(19)0)						
1.1	⑦41(18911315441820) 121(19)0)31(19)0) 11(19)195718. (19)65.115731(19)751(19)0)41(19)0)14)71	3	2		⑩1.1 ⑩2.4 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩2.1 ⑩3.2	0	
1.2	⑭541(19)0)1(19)0)6 (19) (19)0)18. 71615412194515. 31(1711919141(19)0)14)71	3	2		⑩1.3 ⑩1.2 ⑩2.4 ⑩2.2 ⑩3.2 (81) (82)	0	
1.3	(1)1(19)0)21(19)0)181(16) 41(19)0)1671(19)0)21(19)0)41(19)0) 31(1711919141(19)0) 91677199571(19)0) ⑦8821(19)0)51(19)0)41(19)0)6 (19)0)491671(19)0)851(19)0)441812.895754/⑭4)71	3	2		⑩1.3 ⑩1.2 ⑩1.1 ⑩2.4 ⑩2.2 ⑩3.2 ⑩3.1 (81) (82)	0	
1.4	⑦8821(19)0)51(19)0)41(19)0)6(19)41(19)0)5.41(19)0)12. (19) (19)41(19)0)71(19)0)441(19)0)12 11(19)1957513) 871(19)0)18. (13) 71615412194515. 31(1711919141(19)0)14)71	3	2		⑩1.3 ⑩1.2 ⑩1.1 ⑩2.4 ⑩2.2 ⑩3.2 (81) (82)	0	

1.5	⑪(19)95(18) (19)9(19)4589(19) (14)(12)(19)9(19) 154.1107(19)49586585(12)4589(19) (19) (19)4(19)89(13)5445(20) 67(19)3(16)1(19)2194589(19) 9(16)77(19)957(19)9(14)7/	3	4		⑩1.3 ⑩1.1 ⑩2.4 ⑩2.2 ⑩2.1 ⑩3.2	0	
1.6	⑪(11)7(19)9(14)4(14)(b) 897(11)9(16)9(16) 67(19)3(16)1(19)2194589(19) 9(16)77(19)957(19)9(14) ⑨573(19)75(13)4(19)6 (19) 7(19)9(19)9(19)6 154.1107(19)4941812. 67(16)3106(18)9(13) 9(16)77(19)957(19)9(14)7/	3	4		⑩1.3 ⑩1.2 ⑩2.4 ⑩2.2 ⑩3.2 (8)1 (8)2	0	
1.7	⑩697(19)9(16)9(16)7(19)9(19)9(16)545(13)/⑭7/	3	2		⑩1.3 ⑩1.2 ⑩2.4 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩2.1 ⑩3.2 (8)1 (8)2	0	
1.8	⑪(11)7(19)9(14)4(14) (19) 65(18)5(16)4(19)6 (19)4(19)89(13)5445(20) 67(19)3(16)1(19)2194589(19) 7(16)9(11)54(11)/⑭7/	3	2		⑩1.3 ⑩1.2 ⑩1.1 ⑩2.4 ⑩2.2 ⑩2.1 ⑩3.2 ⑩3.1 (8)1 (8)2	0	
1.9	⑪(11)7(19)9(14)4(14) (19) 65(18)5(16)4(19)6 (19)4(19)89(13)5445(20) 67(19)3(16)1(19)2194589(19) (15)75(13)3(18)9(11)/⑭7/	3	2		⑩1.3 ⑩1.2 ⑩1.1 ⑩2.4 ⑩2.2 ⑩2.1 ⑩3.2 ⑩3.1 (8)1 (8)2	0	
1.10	⑫(11)8(19)54(19)418(20) (12)7(16)4(15)9(14) (19) (12)7(16)4(15)9(14) 9(16)77(19)957(19)9(14)7/	3	2		⑩1.3 ⑩1.2 ⑩2.4 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩3.2 (8)1 (8)2	0	
1.11	⑭5(18)13(19)54(19)75(13)4(19)6 897(11)418 9(16)77(19)957(19)9(14)7(15)3(18)9(11)/⑭7/	3	4		⑩1.3 ⑩1.2 ⑩2.4 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩3.2 ⑩3.1 (8)1 (8)2	0	
1.12	⑬13(14)1(11) (19)4(19)89(13)5445(20) 659(14)13(19)2(11) (19)4(19)89(13)5445(20) 7(18)81(11) 9(16)77(19)957(19)9(14) 67(19) 11573(19)75(13)4(19)9 (19)4(19)89(13)5445(20) 65791(16)2(16)14/⑭7/	3	2		⑩1.2 ⑩1.1 ⑩2.4 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩2.1 ⑩3.2 (8)1 (8)2	0	
1.13	⑩(11)3(19)5895(19)21945(16) (19)104(19)6 9(16)77(19)957(19)9(14)7(15)3(18)9(11) /⑭7/	3	52		⑩1.3 ⑩1.2 ⑩1.1 ⑩2.4 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩2.1 ⑩3.2 ⑩3.1 (8)1 (8)2	0	
1.14	⑭5(18)595(13)1(11) 1. 67(11)19(14)81(19)3. (16)4(19)9(16)3./⑭7/	3	30		⑩1.3 ⑩1.2 ⑩1.1 ⑩2.4 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩2.1 ⑩3.2 ⑩3.1 (8)1 (8)2	0	
1.15	⑭5(18)595(13)1(11) 1. 3(16)7567(19)9(19)9(16)3. 9(16)106(16)5.1549752(b)/⑭7/	3	20		⑩1.3 ⑩1.2 ⑩1.1 ⑩2.4 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩2.1 ⑩3.2 ⑩3.1 (8)1 (8)2	0	
1.16	⑭5(18)595(13)1(11)1(16)14(19)0.8.513(14)15(20)/⑭7/	3	12		⑩1.3 ⑩1.2 ⑩1.1 ⑩2.4 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩2.1 ⑩3.2 ⑩3.1 (8)1 (8)2	0	

1.17	/@14.9633	3	0		101.3 101.2 101.1 102.4 102.3 102.2 102.1 103.2 103.1 (8) (82)	0	
------	-----------	---	---	--	---	---	--

5. 0323 01423(2) 2(6) 20 0343 0671

010514(1) 6754713.3(11) 083196219418. 51286144(11) 11541553. 513451441812. 87108913(152b) 67510004(19b) 910106105. 1549752b(19) 67531010951445201199189113109 051067171141061154101513451441812.8710891367108910245.13147192517141091 (192.

6. 02) 4-23-1140337(2) 4039347 712193311(1) 71322343-46442) 4274371171072(6) (11331010)

6.1. 0513(10) 03(10) 219(10) 07(11)

6.1.1. 054513(10) 219(10) 07(11)

	1395718, 858910091219)	01021(10)6)	0100912198915.
101.1	0510210010 ①	741089135441(1b) 710054112191(1b) 652191111(8 2161975441820) 7108078: 104104516 658510406152b110513) 0107103.(1558910611) https://urait.ru/bcode/476627	11.: (9) 71009. 2021
101.2	13 12 5(1921935101)(19 (157]; 65155146(160) 7100113100013 12 5(19219351520)	11(117109141491677199571020(8 2161975441820) 7108078: 1041041191.19) 6711911103.(152b) (110513) 0107103.(1558910611) https://urait.ru/bcode/450188	11 581101) 7100912198915. (9) 71009.2020
101.3	-(1024513) 13 12, ~41044. ~ ~	954.11071495865851245891989714.(19) 710054513(8 2161975441820) 7108078: 104104 658510406) 0107103.(1558910611) https://book.ru/book/920722	11.: 9457103. 2016

6.1.2. 056524(10) 219(10) 07(11)

	1395718, 858910091219)	01021(10)6)	0100912198915.
102.1	01013(10) 9. 9	741089135441820) 121931191(8 2161975441820) 7108078: 104104516658510406152b) (110513) 0107103.(1558910611) https://urait.ru/bcode/473343	11.: (9) 71009. 2021
102.2	~15651014) 16, 14 71000431(1b) 12 ①, (3) (10021001) 11 ①	010054121918203(1171091414916) 6.7521913(8 989103(16) 710010219751041(1b) 2015453(19)(19) 85137103144515. 710054111(8 2161975441820) 7108078: 3.545107111(10b) 0107103.(1558910611) https://book.ru/book/931249	11 581101) 0103:0048.2018
102.3	7 12 72194111(19157]; 65155146. 7100 19. 17 14) 751565101)	01005412191(1b) 2015453(19)(1109) 10671021041(1b) 71000910403. 91677199571020) [(8 2161975441820) 7108078: 1041041191.19) 6711911103.(152b) 101211037109) 3(1008971910718. 0107103.(1558910611) https://urait.ru/bcode/433153	(9) 71009.2019
102.4	010741815(10) ① ①, 22105.15101) ① ②	01005412191(1b) 2015453(19)(11) 03845118. 916771091913(195198.198210651041(1b) [(8 2161975441820) 7108078: 104104) 658510406) 0107103.(1558910611) https://www.book.ru/book/917528	11.: 9457103. 2016

6.1.3. 010510448109671051059109

	1395718, 858910091219)	01021(10)6)	0100912198915.
103.1	11(1171110219411) 7 ① (19 (157.	788210651041(1b) 09851067151048915104106093(104) 71110197513815205121891913) 713.1112. 154131613109) 91677199571020) 2194515.3(1171091414916) [(8 2161975441820) 7108078: : 3.545107111(10b) 0107103.(1558910611) http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	01097513) 1109. 20620, 2017
103.2	7 ① 11(1171110219411)	010054121918203(1171091414916) 5134.11(11941108913544520) 6710219158919) 91677199571020) [(8 2161975441820) 7108078: 1041045.3(19515) 658510406152b) 8135895102194520) 71025918. 514041(1b) 16(1928b) 65.4(1671021041(1b) 65104595131(19) 38.04.02 11(104106) 731049. 0107103.(1558910611) http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	01097513) 1109. 20620, 2016

6.2. 010610441971080785131011573(11) 05445. 9102153310410115445208109) 74967409.

(81	02110441(1b) 202161975441(1b) 10420215916111[(8 2161975441820) 7108078. - 0107103.(1558910611) http://elibrary.ru/defaultx.asp. - 0102. 8. 201714(11)		
(82	11(19410916789152015453191481515. 7100091010588192081520) 0106067113109) [(8 2161975441820) 7108078. - 0107103.(1558910611) https://www.economy.gov.ru/ - 0102. 8201714(11)		

6.3. 010610441971080785131011573(11) 05441812.910245251000

6.3.1 0106104419675471334515. 51086104101b)

1549752_(b) ⑭514595₍₁₃₎ 1. ⑯14910. 67₍₁₆₎652₍₁₆₎9. ⑰1144₍₁₆₎ 7₍₁₆₎153₍₁₆₎103.5₍₂₀₎ 2₍₁₉₎917190718. ⑲⑮710₍₁₆₎12. ⑳895144₍₁₉₎15₍₁₃₎ 65₍₁₃₎957₍₁₆₎4₍₁₆₎
3₍₁₉₎91719025₍₁₃₎67₍₁₁₎191481₍₁₉₎12₍₁₆₎4_(b)9190

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Региональный маркетинг и оценка инвестиционной привлекательности территории

Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

Направленность (профиль) программы магистратуры «Финансовый менеджмент»

Квалификация магистр

1. Описание назначения и состава фонда оценочных средств

Настоящий фонд оценочных средств (ФОС) входит в состав рабочей программы дисциплины «Региональный маркетинг и оценка инвестиционной привлекательности территории» и предназначен для оценки планируемых результатов обучения – сформированности индикаторов достижения компетенций и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций (п.2) в процессе изучения данной дисциплины.

ФОС включает в себя оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации в форме зачета с оценкой.

ФОС разработан на основании:

- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - магистратура по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 952);
- основной профессиональной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент направленности (профилю) программы магистратуры «Финансовый менеджмент»;
- Положения «О формировании фонда оценочных средств для промежуточной и итоговой аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования».

2. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

- способен осуществлять консультирование клиентов по составлению финансового плана с учетом обеспечения инвестиционной эффективности и оптимальных условий совершения финансовых сделок (ПК- 2).

Код формируемой компетенции	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы		
	Начальный этап	Основной этап	Заключительный этап
ПК-2	<ul style="list-style-type: none">• Корпоративные финансы• Налоговые системы и налогообложение (продвинутый уровень)	<ul style="list-style-type: none">• Финансовая политика фирмы• Финансовый менеджмент: теория и практика• Региональный маркетинг и оценка инвестиционной привлекательности территории	<ul style="list-style-type: none">• Производственная практика: технологическая (проектно-технологическая) практика• Подготовка к государственной итоговой аттестации

3. Планируемые результаты освоения образовательной программы по дисциплине, выраженные через компетенции и индикаторы их достижений, описание шкал оценивания

Код и наименование формируемых компетенций	Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции		Наименование контролируемых разделов и тем	Наименование оценочного средства промежуточной аттестации
ПК-2. Способен осуществлять консультирование клиентов по составлению финансового плана с учетом обеспечения инвестиционной эффективности и оптимальных условий совершения финансовых сделок	ПК-2.1	Осуществляет консультирование клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля	Раздел 4 рабочей программы дисциплины	Тестовые вопросы к зачету с оценкой по дисциплине
	ПК-2.2	Применяет принципы соотношения риска и доходности, портфельного управления инвестированием для обеспечения эффективности финансовых сделок		
	ПК-2.3	Осуществляет формирование и оптимизацию финансового плана		

Для оценки сформированности соответствующих компетенций по дисциплине «Региональный маркетинг и оценка инвестиционной привлекательности территории» при проведении промежуточной аттестации в форме зачета с оценкой применяется следующая шкала оценивания:

№	Критерии оценивания	Шкала оценивания			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
		Описание показателя			
1	Уровень усвоения обучающимися теоретических знаний и умение использовать их для решения профессиональных задач	Низкий уровень усвоения материала. Продемонстрировано незнание значительной части программного материала	Представлены знания только основного материала, но не усвоены его детали	Твердое знание материала	Высокий уровень усвоения материала, продемонстрировано умение тесно увязывать теорию с практикой
2	Логичность, обоснованность, четкость ответа на вопросы	Существенные ошибки, нет ответов на дополнительные уточняющие вопросы	Неточности в ответах, недостаточно правильно формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.	Грамотное и по существу изложение теоретического материала, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос	Исчерпывающе последовательно, четко и логически стройно излагается теоретический материал
3	Работа в течение семестра, наличие задолженности по текущему контролю успеваемости.	Имеются многочисленные пропуски занятий, задолженность по текущему контролю знаний	Имеются пропуски занятий, частичная задолженность по текущему контролю знаний	Активная, задолженность отсутствует	Активная, задолженность отсутствует

4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки сформированности компетенций в процессе освоения образовательной программы

Тестовые задания

по дисциплине «Региональный маркетинг и оценка инвестиционной привлекательности территории» для промежуточной аттестации в форме зачета с оценкой

- Денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта – это: (ПК-2)
 - инвестиции
 - конкурентные преимущества
 - собственный капитал
 - ресурсный потенциал
- Согласно методике оценки инвестиционной привлекательности РА Эксперт какой параметр характеризует долю, занимаемую регионом на общероссийском рынке инвестиций? (ПК-2)
 - инвестиционная привлекательность
 - инвестиционный потенциал
 - инвестиционный риск
 - инвестиционный климат
- Для обеспечения инвестиционной эффективности аудит территории включает в себя: (ПК-2)
 - определение факторов привлекательности региона, выявление основных конкурентов, тенденций и событий, анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз;
 - определение целей, выбор ключевых рынков региона;
 - профилирование и позиционирование региона;
 - список мероприятий; ответственное лицо; затраты на проведение мероприятия; ожидаемые сроки выполнения.

4. При планировании мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности что входит в понятие комплекс маркетинга территорий? (ПК-2)
- организация маркетинговой деятельности в управлении территорией;
 - территориальный продукт, его цена, локализация и продвижение территориального продукта;
 - средства коммуникации.
5. Какое сочетание факторов привлекательности по классификации Ф.Котлера характерно для «Идеального места»? (ПК-2)
- много возможностей, мало угроз
 - мало возможностей, мало угроз
 - много возможностей, много угроз
 - мало возможностей, много угроз
6. При формировании финансового плана вложения в приобретение предприятием акций других организаций, долговых ценных бумаг(ПК-2)
- формирует денежный поток от текущих операций
 - формирует денежный поток от инвестиционных операций
 - формирует денежный поток от финансовых операций
7. При планировании мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности какой фактор привлекательности территории относится к быстро изменяемым? (ПК-2)
- Наличие природных ресурсов
 - Отношение местных властей к инвесторам
 - Географическое положение
 - Инфраструктура
8. Какой показатель чаще всего используется для измерения деловой привлекательности региона? (ПК-2)
- положение региона относительно других регионов, интересующих данного субъекта, по уровню качества жизни;
 - отношение темпов роста регионального валового продукта к средним темпам его роста в целом в интересующем данном субъекта сообществе;
 - отношение темпов роста душевого валового продукта в данном регионе к средним темпам его роста в целом в интересующем данном субъекта сообществе;
 - отношение рыночной доли данного региона к доле ведущего конкурента в данном сегменте рынка по конкретному товару или товарной группе.
9. «Обобщенная характеристика совокупности социальных, экономических, организационных, политико-правовых, социокультурных предпосылок, определяющих процесс инвестирования в территориальную хозяйственную систему» - это: (ПК-2)
- туристический потенциал территории
 - инвестиционный климат территории
 - конкурентоспособность территории
10. На основе представленных данных сделать вывод, какая территория имеет более высокую степень инвестиционной привлекательности (ПК-2)

Параметры	Важность параметров, W_i	Идеальная точка, I_{ji}	Территория №1		Территория №2	
			балльная оценка, B_{ji}	разница	балльная оценка, B_{ji}	разница
Параметр 1	0,35	10	7	3	5	5
Параметр 2	0,10	10	8	2	3	7
Параметр 3	0,20	10	4	6	2	8
Параметр 4	0,15	10	6	4	4	6
Параметр 5	0,05	10	7	3	5	5
Параметр 6	0,15	10	3	7	6	4

- территория №1;
- территория №2;
- обе территории имеют одинаковый показатель привлекательности.

**Вопросы для подготовки к зачету с оценкой по дисциплине
«Региональный маркетинг и оценка инвестиционной привлекательности территории»**

1. Инвестиционный климат и факторы его формирования.
2. Понятие и виды регионального маркетинга.
3. Теоретические концепции регионального маркетинга.
4. Организация регионального маркетинга.
5. Целевые направления маркетинга территорий. Исследование заинтересованных сторон.
6. Исследование внешних факторов среды в региональном маркетинге.
7. Исследование внутренних факторов среды в региональном маркетинге.
8. Методы диагностики, анализа конкурентоспособности территории.
9. Методы диагностики, анализа инвестиционной привлекательности территории.
10. Аудит региона.
11. Маркетинговая стратегия привлекательности территорий.
12. Формирование и развитие конкурентных преимуществ территории.
13. Стратегия развития регионов.
14. Инструменты регионального маркетинга: маркетинг-микс.
15. Коммуникации в региональном маркетинге. Продвижение региона в сети Internet и «электронное правительство».
16. Маркетинг и повышение инвестиционной привлекательности региона.
17. Маркетинг и повышение инвестиционной привлекательности города, места.
18. Национальный брендинг и брендинг территорий.
19. Позиционирование страны, территории, города, места.
20. Оценка инвестиционного потенциала и инвестиционного риска территории при формировании инвестиционного портфеля.

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Процедура оценивания сформированности индикаторов достижения компетенций при проведении промежуточной аттестации по дисциплине «Региональный маркетинг и оценка инвестиционной привлекательности территории» проводится в форме зачета с оценкой.

Порядок организации и проведения промежуточной аттестации обучающегося, форма проведения, процедура сдачи зачета с оценкой, сроки и иные вопросы определены Положением о порядке организации и проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Процедура оценивания сформированности индикаторов достижения компетенций при проведении зачета с оценкой проводится путем письменного или компьютерного тестирования обучающихся:

- обучающемуся выдается вариант письменного или компьютерного теста;
- обучающийся отвечает на вопросы теста, в котором представлены все изучаемые темы дисциплины;
- по результатам тестирования выставляется оценка, согласно установленной шкалы оценивания.

Для подготовки к зачету с оценкой рекомендуется использовать теоретический и практический материал по дисциплине, литературные источники, рекомендованные в рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения текущего контроля успеваемости по дисциплине

Региональный маркетинг и оценка инвестиционной привлекательности территории

Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

Направленность (профиль) программы магистратуры «Финансовый менеджмент»

Квалификация магистр

1. Описание назначения и состава фонда оценочных средств

Настоящий фонд оценочных средств (ФОС) входит в состав рабочей программы дисциплины «Региональный маркетинг и оценка инвестиционной привлекательности территории» и предназначен для оценки планируемых результатов обучения - сформированности индикаторов достижения компетенций и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины.

2. Перечень компетенций, формируемых при изучении дисциплины

Профессиональные компетенции:

- способен осуществлять консультирование клиентов по составлению финансового плана с учетом обеспечения инвестиционной эффективности и оптимальных условий совершения финансовых сделок (ПК- 2).

3. Банк оценочных средств

Для оценки сформированности индикаторов достижения компетенций и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины «Региональный маркетинг и оценка инвестиционной привлекательности территории» используются следующие оценочные средства:

Код и наименование формируемых компетенций	Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции		Критерии оценивания	Наименование контролируемых разделов и тем	Наименование оценочного средства текущей аттестации
ПК-2. Способен осуществлять консультирование клиентов по составлению финансового плана с учетом обеспечения инвестиционной эффективности и оптимальных условий совершения финансовых сделок	ПК-2.1	Осуществляет консультирование клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля	- Полнота знаний контролируемого материала	Раздел 4 рабочей программы дисциплины.	Тестовые задания
	ПК-2.2	Применяет принципы соотношения риска и доходности, портфельного управления инвестированием для обеспечения эффективности финансовых сделок	- Логичность, обоснованность, четкость ответа на вопросы		
	ПК-2.3	Осуществляет формирование и оптимизацию финансового плана			

Тестовые задания

для проведения текущего контроля знаний по дисциплине «Региональный маркетинг и оценка инвестиционной привлекательности территории»

Текущий контроль в форме тестовых заданий предназначен для определения уровня оценки сформированности индикаторов достижения компетенций и опыта деятельности в процессе изучения дисциплины обучающимися очно-заочной формы обучения.

Результаты текущего контроля оцениваются посредством шкалы:

Шкала оценивания	Показатели оценивания
Не зачтено	Низкий уровень знаний практического контролируемого материала. Продемонстрировано незнание значительной части учебного материала. Выполнение не более 50% типовых заданий
Зачтено	Достаточный уровень знаний практического контролируемого материала. Продемонстрированы знания основной части учебного материала. Выполнение 50 и более % типовых заданий

Типовые тестовые задания

1. Затраты, которые несет потребитель, приобретая территориальный продукт – это:
 - a) территориальный продукт;
 - b) цена территориального продукта;
 - c) локализация территориального продукта;
 - d) продвижение территориального продукта.
2. План действий по реализации стратегии маркетинга территории включает в себя:
 - a) определение факторов привлекательности региона, выявление основных конкурентов, тенденций и событий, анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз;
 - b) определение целей, выбор ключевых рынков региона;
 - c) профилирование и позиционирование региона;

- d) список мероприятий; ответственное лицо; затраты на проведение мероприятия; ожидаемые сроки выполнения.
3. Стратегия маркетинга территории, имеющая целью повышение степени цивилизованности проживания, развития и хозяйствования на данной территории как долгосрочного конкурентного преимущества территории – это:
- a) маркетинг имиджа;
 - b) маркетинг населения, персонала;
 - c) маркетинг инфраструктуры.
4. Какое из приведенных ниже высказываний верно?
- a) позиционирование имеет смысл, если оно не связано с сегментацией рынка;
 - b) позиционирование имеет смысл только в том случае, если оно связано с сегментацией рынка.
5. Согласно методике оценки инвестиционной привлекательности РА Эксперт какой параметр характеризует для инвестора масштабы тех или иных проблем в регионе?
- e) инвестиционная привлекательность
 - f) инвестиционный потенциал
 - g) инвестиционный риск
 - h) инвестиционный климат
- 6 При планировании мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности к внешним факторам развития территории рекомендуется относить:
- a) степень включенности территории в систему глобальных товарных, информационных и финансовых обменов
 - b) сложившуюся систему расселения на территории
 - c) природно-ресурсный потенциал территории
- 7 Какое сочетание факторов привлекательности по классификации Ф.Котлера характерно для «Спекулятивного места»?
- a) Много возможностей, мало угроз
 - b) Мало возможностей, мало угроз
 - c) Много возможностей, много угроз
 - d) Мало возможностей, много угроз
- 8 При планировании мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности к внутренним факторам развития территории рекомендуется относить:
- d) степень включенности территории в систему глобальных товарных, информационных и финансовых обменов
 - e) сложившуюся систему расселения на территории
 - f) экономико-географическое положение территории в стране и мире
- 9 Примером внутреннего конкурентного преимущества территории является:
- a) наличие на территории уникальных видов природного сырья;
 - b) низкая ставка налогов и сборов;
 - c) экологическая чистота;
 - d) наличие на территории особых видов транспорта.
- 10 «Относительное понятие, отражающее мнение определенной группы инвесторов о соотношении уровня риска, уровня доходности и стоимости финансовых ресурсов» - это:
- d) инвестиционная привлекательность территории
 - e) инвестиционный климат территории
 - f) конкурентоспособность территории

Методические материалы, определяющие процедуру оценивания

Процедура оценивания сформированности индикаторов достижения компетенций и опыта деятельности в процессе изучения дисциплины при проведении текущего контроля знаний проводится путем выполнения заданий теста на практических занятиях. Тестирование проводится после изучения соответствующей темы дисциплины. При подготовке к тестированию обучающимся рекомендуется использовать материал по дисциплине. Обучающемуся выдается вариант письменного или компьютерного теста (система Moodle). Оценка проводится посредством интегральной (целостной) двухуровневой шкалы.

ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«Региональный маркетинг и оценка инвестиционной привлекательности территории»

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа	<p>Д124 – Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, комплект мультимедийного оборудования с экраном, 12 персональных компьютеров, принтер.</p> <p>Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus, KasperskyEndpointSecurity, Гарант Аэро, Консультант Плюс, Программный комплекс «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Версия4», KonSiSWOT – Analysis, KonSiAnketter, 1С Предприятие 7.7, 8.3 с конфигурациями и свободно распространяемое программное обеспечение.</p> <p>Д122 – Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, мультимедийное оборудование с экраном, 23 персональных компьютера, 2 принтера.</p> <p>Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus, Гарант Аэро, Консультант Плюс, Программный комплекс «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Версия 4», KonSiSWOT – Analysis, KonSiAnketter, IBMSPPSSStatisticsBase, 1С Предприятие 7.7, 8.3 с конфигурациями и свободно распространяемое программное обеспечение</p>
помещение для самостоятельной работы	<p>Б202 Рабочее место администратора, компьютерная мебель, компьютер администратора, 11 персональных компьютеров, 3 принтера, видеоувеличитель.</p> <p>Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus и свободно распространяемое программное обеспечение</p> <p>С возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации</p>
учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	<p>Д124 – Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, комплект мультимедийного оборудования с экраном, 12 персональных компьютеров, принтер.</p> <p>Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus, KasperskyEndpointSecurity, Гарант Аэро, Консультант Плюс, Программный комплекс «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Версия4», KonSiSWOT – Analysis, KonSiAnketter, 1С Предприятие 7.7, 8.3 с конфигурациями и свободно распространяемое программное обеспечение.</p>
учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	<p>Д124 – Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, комплект мультимедийного оборудования с экраном, 12 персональных компьютеров, принтер.</p> <p>Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus, KasperskyEndpointSecurity, Гарант Аэро, Консультант Плюс, Программный комплекс «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Версия4», KonSiSWOT – Analysis, KonSiAnketter, 1С Предприятие 7.7, 8.3 с конфигурациями и свободно распространяемое программное обеспечение.</p>

Перечень периодических изданий, рекомендуемых по дисциплине
«Региональный маркетинг и оценка инвестиционной привлекательности территории»

Наименование	Наличие доступа
Маркетинг в России и за рубежом[Текст]: журн. / [гл. ред. Е. П. Голубков]	Читальный зал библиотеки ФГБОУ ВО Вятский ГАТУ
Стратегия устойчивого развития регионов России [Электронный ресурс]: журн. / ООО «Центр развития научного сотрудничества»	Научная электронная библиотека Режим доступа: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=38344
Региональная экономика и управление [Электронный ресурс]: электрон.научн. журн. / ООО «Международный центр научно-исследовательских проектов»	Научная электронная библиотека Режим доступа: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=11939