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

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **экономики и менеджмента**

Учебный план Направление подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное управление
Направленность (профиль) программы магистратуры "Государственное и региональное управление"

Квалификация **магистр**

Форма обучения **очно-заочная**

Общая трудоемкость **4 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 144
в том числе:
аудиторные занятия 26
самостоятельная работа 118

Виды контроля в семестрах:
зачеты с оценкой 4

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
Недель	13			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Практические	26	26	26	26
В том числе инт.	10	10	10	10
Итого ауд.	26	26	26	26
Контактная работа	26	26	26	26
Сам. работа	118	118	118	118
Итого	144	144	144	144

Киров 2021

Программу составил(и):

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

Рецензент(ы):

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

Рабочая программа дисциплины

Региональный маркетинг

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - магистратура по направлению подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное управление (приказ Минобрнауки России от 13.08.2020 г. № 1000)

составлена на основании Учебного плана:

Направление подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное управление
Направленность (профиль) программы магистратуры "Государственное и региональное управление"

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

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена учебно-методической комиссией

экономического факультета Протокол № 6р/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 (19) (89) 75 (18) 4 (19) (6) (154) ③ (152) 2 (b) (198) 86524 (164) 4 (19) (b) (13) 514 (167) (165) 453. 104 (162) 453. (145) (151) 0.

⑮ (110) (125) 514 (110) (b) 6.75 (147) 7 (113) 3.3 (11) 6 (167) 7 (168) 83.597 (164) 4 (11) , 5 (128) 8 (10) 7 (115) 6 4 (11) (19) 5 (155) 5 (127) 7 (164) 4 (11) (152) 2 (b) (198) 86524 (164) 4 (19) (b) (13) 2022-2023 104 (162) 453. (145) (151) 0.4 (11) (168) 8 (165) 4 (19) (19) 1 (111) (165) 718.

20154.53 (19) 7 (19) (19) 3 (164) 4 (166) (167) 3 (164) 9 (11)

⑭ 7595.152.59. "__" _____ 2022 (14) (t) __

⑥ (113) 1 (111) (165) 75 (20) _____

① (19) (89) 75 (18) 4 (19) (6) (154) ③ (152) 2 (b) (198) 86524 (164) 4 (19) (b) (13) 514 (167) (165) 453. 104 (162) 453. (145) (151) 0.

⑮ (110) (125) 514 (110) (b) 6.75 (147) 7 (113) 3.3 (11) 6 (167) 7 (168) 83.597 (164) 4 (11) , 5 (128) 8 (10) 7 (115) 6 4 (11) (19) 5 (155) 5 (127) 7 (164) 4 (11) (152) 2 (b) (198) 86524 (164) 4 (19) (b) (13) 2023-2024 104 (162) 453. (145) (151) 0.4 (11) (168) 8 (165) 4 (19) (19) 1 (111) (165) 718.

20154.53 (19) 7 (19) (19) 3 (164) 4 (166) (167) 3 (164) 9 (11)

⑭ 7595.152.59. "__" _____ 2023 (14) (t) __

⑥ (113) 1 (111) (165) 75 (20) _____

① (19) (89) 75 (18) 4 (19) (6) (154) ③ (152) 2 (b) (198) 86524 (164) 4 (19) (b) (13) 514 (167) (165) 453. 104 (162) 453. (145) (151) 0.

⑮ (110) (125) 514 (110) (b) 6.75 (147) 7 (113) 3.3 (11) 6 (167) 7 (168) 83.597 (164) 4 (11) , 5 (128) 8 (10) 7 (115) 6 4 (11) (19) 5 (155) 5 (127) 7 (164) 4 (11) (152) 2 (b) (198) 86524 (164) 4 (19) (b) (13) 2024-2025 104 (162) 453. (145) (151) 0.4 (11) (168) 8 (165) 4 (19) (19) 1 (111) (165) 718.

20154.53 (19) 7 (19) (19) 3 (164) 4 (166) (167) 3 (164) 9 (11)

⑭ 7595.152.59. "__" _____ 2024 (14) (t) __

⑥ (113) 1 (111) (165) 75 (20) _____

① (19) (89) 75 (18) 4 (19) (6) (154) ③ (152) 2 (b) (198) 86524 (164) 4 (19) (b) (13) 514 (167) (165) 453. 104 (162) 453. (145) (151) 0.

⑮ (110) (125) 514 (110) (b) 6.75 (147) 7 (113) 3.3 (11) 6 (167) 7 (168) 83.597 (164) 4 (11) , 5 (128) 8 (10) 7 (115) 6 4 (11) (19) 5 (155) 5 (127) 7 (164) 4 (11) (152) 2 (b) (198) 86524 (164) 4 (19) (b) (13) 2025-2026 104 (162) 453. (145) (151) 0.4 (11) (168) 8 (165) 4 (19) (19) 1 (111) (165) 718.

20154.53 (19) 7 (19) (19) 3 (164) 4 (166) (167) 3 (164) 9 (11)

⑭ 7595.152.59. "__" _____ 2025 (14) (t) __

⑥ (113) 1 (111) (165) 75 (20) _____

1. (1)④⑩⑦ ((1)④⑩⑦) ⑬⑯①⑬④②⑦⑩ ③⑦⑯①⑦⑭⑩⑦⑫⑥	
1.1	⑭7.⑲5.⑫7.⑯9.⑯4.⑲⑥9.⑯5⑦.⑯9.⑲4.⑱1.⑲12.⑱4.⑭4.⑲⑳⑲6⑦.⑪19.⑲4.⑱1.⑲12.4.⑩⑱18.15.⑬⑬5.⑫2.⑯89.⑲7.⑯⑥⑤5⑭.⑪2194.5.⑭5.3.⑪7.1.⑯9.⑲4.⑭.)

2. ⑪④⑯⑰⑬ ③⑦⑯①⑦⑭⑩⑦⑫⑥ ①⑯⑰⑤⑧⑨⑰⑧⑭⑭ ⑬⑭⑬⑭	
(1)⑲12.(7.⑩⑧⑥2). ⑬⑭⑬⑭.	—1.①③①.02
2.1	⑰7.⑯5.⑭4.⑲b)1.6⑦.⑥⑧⑦.⑲b2194.5.⑳65.⑭595.⑬⑯5.⑭104.⑭a)⑯.⑯⑥58.a)
2.1.1	⑬⑫104.⑭a)⑯.⑲208.b)⑮52.⑰⑯4. 5.⑫2.⑩⑥919.⑱4.⑭4.⑲b3.⑲ 103.⑯4.⑲b3.⑲ 4.⑩⑱18.1.⑬3.⑲ 4.⑯ 4.⑲7.⑯1 1075.⑬4.b) (4.⑲815.⑭5.), 6521.04.⑯4.418.3.⑲ 6.7.⑲ ⑲⑭104.⑯4.⑲⑨ 82.⑯⑭10.a)⑯.⑲12. ⑮⑨813.⑲62.⑭4. ⑭8.⑲12525.⑯⑥b) ⑲ 6.⑯⑥⑩45.⑭⑥1.⑪ ⑬18.85.⑯⑳ 15.1518. ⑪ 5.⑮62.⑲75.⑬⑭4.⑲⑥ 8513.⑲1219.45. 2015.453.⑲14.81.⑲12. 6.7513.⑱885.⑬⑲ 6.7.⑮195.⑬⑬⑭5.80.⑮1789.⑱⑯4.453. ⑲ 3.104.⑲13.⑲6.1219.453. 106.7.⑩32.⑯4.⑲9) ⑨54.1107.⑯4.9586.585.⑫4.589.19.⑲ ⑲4.⑱89.⑲13.⑲54.4.⑩b) 6.7.⑲32.⑯1.⑲⑯2194.589.19.⑯⑥54.⑪
2.2	③⑲813.⑲62.⑲418.⑲6.7.⑪19.⑲1.⑪) ⑮2.b)1595.7812.58.⑬5.⑯4.⑲⑥⑮14.45.⑳⑮⑨813.⑲62.⑲418.(3.5.⑮102.⑪) 4.⑯5.⑫25.⑮⑨3.5.1.⑪. 6.7.⑯15.⑯89.⑩a)⑯.⑯⑥)
2.2.1	⑭75.⑲⑥5.⑮89.⑱4.4.⑩b) 6.7.⑪19.⑲1.⑪) 6.7.⑪19.⑲1.⑪) 65. 6.7511.⑲2.a) 6.7511.⑯88.⑲54.⑫2194.5.⑳ ⑮⑥9.⑯2194.589.⑲) ②58.0.⑮1789.⑱⑯4.4.⑩b) ⑲95.⑭5.⑮⑥b) ⑲99.⑯89.⑪3.⑲b)
3. ⑨⑬⑪⑭④⑦④⑫(1)⑦⑦ ⑬–⑱(2)⌒(9)(4)④②③⑯⑩, ⑲⑬⑮⑪⑦⑮⑧④⑪(6)④① ⑮④⑯⑧⑩(7)⑰⌒⑦④⑬⑯①⑬④②⑦⑩ ③⑦⑯①⑦⑭⑩⑦⑫⑥ (⑪⑬③⑱⑩⑩)	
⑭⑨-4	⑯6585.⑫4589.9.58.06.⑯89.⑬2.b919.⑭4.⑫99.⑭8.15.⑯5.⑫86.⑭4.⑭⑥7.⑩⑦.⑩591.⑲897.⑲9.⑯⑥⑥⑨)6109.⑯3.(⑱⑱⑬2.⑭4.⑲b)6597.⑯24589.⑯⑳) ⑯⑥⑨49.⑯7.⑯85.⑱4.4.⑱12.895754.
⑭⑨-4.1	①18.6524.⑥9.8.⑫57, 8.⑲89.⑬3.⑲9.⑯⑥13.⑭a)⑲11.19.0.12.⑲⑥13.⑭a)⑲411.573.⑪13.⑭⑨)5.⑬410.97.⑯4.4.⑲12.⑲⑬4.⑯5.4.⑲12.11.⑪1957.⑩12.⑲10.825.⑭⑥12. ⑮⑥b9.⑯2194.589.⑲⑮2.b)7.⑩⑦.⑩591.⑲1557.⑮4.⑪13.⑭⑨)897.⑲9.⑯⑥⑥⑨)
⑭⑨-4.2	⑭75.⑬5.⑮⑨9.⑭4.⑫2.⑭⑧⑲513.⑭4.110.9.⑯110.6.⑯⑥5.85895.b4.⑭b)⑲4.⑯7.⑩⑬2.⑯4.⑭20.⑭10.⑭10.6.⑯⑥5.7.⑩⑥⑥9.⑭b)⑮2.b)7.⑩⑦.⑩591.⑲6.75.⑯195.⑬ 897.⑲9.⑯⑥⑥14.81.⑲12.⑲⑧3.⑯4.⑭.⑲20)
⑭⑨-4.3	⑦8652194.⑭0.9.9.⑭24.⑲1.⑲20.111.⑯19.⑲34.1812.153.3104.⑲1.⑪13.⑭20.⑮2.b)⑱18.(⑬32.⑯4.⑭b)6597.⑯24589.⑯20.⑯⑥⑥49.⑯7.⑯85.⑱4.4.⑱12.895754.

① 7.⑯⑥02199.⑭9.⑯58.⑬5.⑯4.⑭b)⑮⑨813.⑲62.⑲418.5.⑭104.⑭a)⑯.⑭20⑧.b)⑮52.⑰⑯4.

3.1	⑥4.⑭19.
3.1.1	654.b9.⑭6) ⑱⑭⑥18. ⑲ 13.⑯2.⑯⑥18.⑯ 100.⑮⑨957.⑭⑨) 7.⑯⑥⑥54.⑪2194.5.⑭5. 3.⑪7.1.⑯9.⑭4.⑭) 6.7513.⑱88. ⑲882.⑯55.⑱4.⑭b) ⑲ ⑪4.⑪2.⑭⑥) 154.1107.⑯4.945.⑭5. 5.1.710.⑰⑯4.⑭b) 6597.⑯24589.⑯20) 13.⑯2.⑯⑥1812. ⑪100.⑮⑨957.⑭20) ⑲ ⑯⑥⑥49.⑯7.⑯85.⑱4.4.⑱12. 895754. 897.⑲9.⑯⑥⑥⑨) 65.⑯13.⑲54.⑭75.⑱4.⑭b) 7.⑯⑥⑥54.⑪2194.⑱12. ⑫7.⑯4.⑮5.⑬) 9.⑯24.⑭7.⑲ ⑲ ⑲4.897.103.⑯4.9.⑪7.⑭20) 3.⑪7.1.⑯9.⑭4.⑭5.⑱12. 153.3.104.⑲1.⑪13.⑭20) 3.5.⑮⑥2.⑲) 8.⑱⑥⑥⑥20) 8. 5.⑭6.⑯89.⑱⑯4.4.589.19.a)
3.2	⑱3.⑯9.19.
3.2.1	6.75.⑬5.⑮⑨9.19. ⑲882.⑯55.⑱4.⑭b) ⑲ ⑪4.⑪2.⑭⑱ 154.1107.⑯4.945.⑭5. 5.1.710.⑰⑯4.⑭b) 6597.⑯24589.⑯20) 13.⑯2.⑯⑥1812. ⑪100.⑮⑨957.⑭20) ⑲ ⑯⑥⑥49.⑯7.⑯85.⑱4.4.⑱12. 895754. ⑬ 7.⑯⑥⑥54.⑪2194.53. 3.⑪7.1.⑯9.⑭4.⑭5) ⑪4.⑪2.⑭⑱) 897.⑲9.⑯⑥⑥⑨) 65.⑯13.⑲54.⑭75.⑱4.⑭b) 7.⑯⑥⑥54.⑪2194.⑱12. ⑫7.⑯4.⑮5.⑬) ⑲86.52.⑭9.⑮⑱9.19. ⑲4.897.103.⑯4.9.⑪7.⑭20) 3.⑪7.1.⑯9.⑭4.⑭5.⑱12. 153.3.104.⑲1.⑪13.⑭20) ⑲ 3.5.⑮⑥2.⑲) 8.⑱⑥⑥⑥20) 8. 5.⑭6.⑯89.⑱⑯4.4.589.19.a) 6.75.⑬5.⑮⑨9.3.⑯756.7.⑭9.⑭b) 8.104.⑱89.⑭⑥3. 87.⑯5.⑱89.⑬3.⑱885.⑬5.⑳⑲411.573.⑪13.⑭⑨)⑲513.⑯4.⑭5.⑭9.19.⑲1220.111.⑯19.⑭34.589.19.
3.3	⑦3.⑯9.4.⑯18.1.⑲)(⑲2.⑲) 5618.9.⑮⑥9.⑯2194.589.19.(①2.⑯⑥9.19:
3.3.1	4.⑩18.1.⑬3.⑲ ⑲882.⑯55.⑱4.⑭b) ⑲ ⑪4.⑪2.⑭⑥) 154.1107.⑯4.945.⑭5. 5.1.710.⑰⑯4.⑭b) 6597.⑯24589.⑯20) 13.⑯2.⑯⑥1812. ⑪100.⑮⑨957.⑭20) ⑲ ⑯⑥⑥49.⑯7.⑯85.⑱4.4.⑱12. 895754. ⑬ 7.⑯⑥⑥54.⑪2194.53. 3.⑪7.1.⑯9.⑭4.⑭5) ⑪4.⑪2.⑭⑥) 897.⑲9.⑯⑥⑥⑨) 65.⑯13.⑲54.⑭75.⑱4.⑭b) 7.⑯⑥⑥54.⑪2194.⑱12. ⑫7.⑯4.⑮5.⑬) 513.⑯4.1.⑭20.111.⑯19.⑭34.589.⑲4.897.103.⑯4.9.⑪7.⑭b) 3.⑪7.1.⑯9.⑭4.⑭5.⑱12. 153.3.104.⑲1.⑪13.⑭20) ⑲ 8.⑱⑥⑥⑥20) 8.5.⑭6.⑯89.⑱⑯4.4.589.19.a)

4. ⑯⑰⑤⑧⑨⑰⑧⑮⌒⑦⑯③④⑮⑤⌒⑫⑦④③⑦⑯①⑦⑭⑩⑦⑫⑥ (⑪⑬③⑱⑩⑩)							
⑨5.⑮) (⑯⑭4.b9.⑭b)	⑫⑯3.⑯4.5.⑭4.⑭⑥7.⑯⑥⑥25.⑬⑲9.⑯3./⑱⑭5) (⑯⑭4.b9.⑭b/)	⑯⑯2.⑯⑥897./ ⑨1078.	(2)⑱85.⑬	⑨53.6.⑭⑥⑯413.⑭⑨) (⑭⑭4.⑭9.⑭1.95718)	⑩⑭9.⑯7.⑭9.07.⑪)	⑦49.⑯ 7.⑪19.	⑭7.⑲3.⑭⑭4.⑭⑥)
	⑮⑯⑥⑥2.1. ⑮⑯⑥⑥54.⑪2194.18.⑳3.⑪7.1.⑯9.⑭4.⑭)						
1.1	⑭54.b9.⑭⑥) ⑲ ⑱⑭⑥18. 7.⑯⑥⑥54.⑪2194.5.⑭5. 3.⑪7.1.⑯9.⑭4.⑭.)/⑭7/	4	2	⑭⑨-4.1 ⑭⑨-4.2	⑩1.1 ⑩1.2 ⑩1.3 ⑩2.1 ⑩2.2 ⑩3.1 (⑧1 (⑧2	0	
1.2	(1)⑯2.⑯⑥18.⑯ 4.⑯7.⑩⑬2.⑯4.⑭b) 3.⑪7.1.⑯9.⑭4.⑭.) 9.⑯7.7.⑲957.⑭20) ⑦882.⑯55.⑱4.⑭⑥ ⑯⑥⑥49.⑯7.⑯85.⑱4.4.⑱12.895754./⑭7/	4	2	⑭⑨-4.1 ⑭⑨-4.2 ⑭⑨-4.3	⑩1.1 ⑩1.2 ⑩1.3 ⑩2.1 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩3.1 ⑩3.2 (⑧1 (⑧2	0	
1.3	⑦882.⑯55.⑱4.⑭⑥ ⑬4.⑭5.4.⑭12.⑲ ⑬4.10.97.⑯4.4.⑭12 11.⑪1957.⑬ 87.⑯⑱18. ⑬ 7.⑯⑥⑥54.⑪2194.53. 3.⑪7.1.⑯9.⑭4.⑭5.)/⑭7/	4	2	⑭⑨-4.1 ⑭⑨-4.2 ⑭⑨-4.3	⑩1.1 ⑩1.3 ⑩2.1 ⑩2.2 ⑩3.1 (⑧1 (⑧2	2	

1.4	⑪(117.1.(169.194.(145.(131()b) 897.(119.9.(169(169)b 6.7.(193.2.(161.(119.(162.2194.589.(19) 9.(167.7.(199.957.(192.(20) ⑲ 573.(197.5.(151.(14.(196) (19) 7.(1(168(169.9.(196 154.1107.(164.9418.12. 6.7.(169.3.106.(168.89.(13 9.(167.7.(199.957.(199)/⑭7/	4	4	⑭⑨-4.1 ⑭⑨-4.2	⑩1.1 ⑩1.3 ⑩2.1 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩3.1 (8'1 (8'2	2	
1.5	⑯97.(119.9.(169(169)b 7.(1(168(169.9.(19()b 7.(169(169.545.(13)/⑭7/	4	2	⑭⑨-4.1 ⑭⑨-4.2	⑩1.1 ⑩1.2 ⑩1.3 ⑩2.1 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩3.1 (8'1 (8'2	0	
1.6	⑪(117.1.(169.194.(14.7.(169(169.54.(11)/⑭7/	4	2	⑭⑨-4.1 ⑭⑨-4.2 ⑭⑨-4.3	⑩1.1 ⑩1.3 ⑩2.1 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩3.1 ⑩3.2 (8'1 (8'2	0	
1.7	⑪(117.1.(169.194.(14.(145.575.(15(1) 3.(168.89.(11)/⑭7/	4	2	⑭⑨-4.1 ⑭⑨-4.2 ⑭⑨-4.3	⑩1.1 ⑩1.3 ⑩2.1 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩3.1 ⑩3.2 (8'1 (8'2	0	
1.8	⑫(113.(119.54.(112.2194.18.(20) (127.(164.(151.94.(14) (19) (127.(164.(151.94.(14 9.(167.7.(199.957.(192.(20)/⑭7/	4	2	⑭⑨-4.1 ⑭⑨-4.2 ⑭⑨-4.3	⑩1.1 ⑩1.3 ⑩2.1 ⑩2.2 ⑩3.1 (8'1 (8'2	2	
1.9	⑭5.(18(113.(119.54.(197.5.(151.(14.(196) 897.(114.18. 9.(167.7.(199.957.(199.) (145.575.(15(1) 3.(168.89.(11)/⑭7/	4	4	⑭⑨-4.1 ⑭⑨-4.2 ⑭⑨-4.3	⑩1.1 ⑩1.3 ⑩2.1 ⑩2.2 ⑩3.1 (8'1 (8'2	2	
1.10	⑰(1(124.(191(119) (19) (194.897.103.(164.9.(117.7.(192.(20) 3.(117.1.(169.194.(145.(131.812. 153.3.104.(191.(113.(192.(20) 3.5.(15(62.(19) 8.(1(1(168(20) 8. 5.(146.(168.89.(16(4.458.9.19.a) (13 7.(1(168(169.54.(112.2194.53. 3.(117.1.(169.194.(145.)/⑭7/	4	4	⑭⑨-4.1 ⑭⑨-4.2 ⑭⑨-4.3	⑩1.2 ⑩1.3 ⑩2.2 ⑩3. 1 ⑩3.2 (8'1 (8'2	2	
1.11	⑯(113.5.895.(159.(162.194.5.(16) (19)(1(104.(164.(19)6 9.(165.7.(169.194.(148.(115.(145.3.(119.9.(167.(19)(112.(11) /⑯7/	4	60	⑭⑨-4.1 ⑭⑨-4.2 ⑭⑨-4.3	⑩1.1 ⑩1.2 ⑩1.3 ⑩2.1 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩3.1 ⑩3.2 (8'1 (8'2	0	
1.12	⑭5.(15(145.95.(131.(11) 1. 6.7.(119.(194.(148.(193.3. (18(194.(159.(19)b3./⑯7/	4	26	⑭⑨-4.1 ⑭⑨-4.2 ⑭⑨-4.3	⑩1.1 ⑩1.2 ⑩1.3 ⑩2.1 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩3.1 ⑩3.2 (8'1 (8'2	0	
1.13	⑭5.(15(145.95.(131.(11) 1. 3.(167.56.7.(199.(19)b3. 9.(1106.(16(145.154.9752.b)/⑯7/	4	20	⑭⑨-4.1 ⑭⑨-4.2 ⑭⑨-4.3	⑩1.1 ⑩1.2 ⑩1.3 ⑩2.1 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩3.1 ⑩3.2 (8'1 (8'2	0	
1.14	⑭5.(15(145.95.(131.(11)1.(168(114.910.8.513.(164.15.(20)/⑯7/	4	12	⑭⑨-4.1 ⑭⑨-4.2 ⑭⑨-4.3	⑩1.1 ⑩1.2 ⑩1.3 ⑩2.1 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩3.1 ⑩3.2 (8'1 (8'2	0	
1.15	/⑥(114.9.(16(113.13.	4	0	⑭⑨-4.1 ⑭⑨-4.2 ⑭⑨-4.3	⑩1.1 ⑩1.2 ⑩1.3 ⑩2.1 ⑩2.3 ⑩2.2 ⑩3.1 ⑩3.2 (8'1 (8'2	0	

5. ⑲⑬⑫③ ⑬(1)④⑫⑬(2)⑫(6)⑳ ⑯⑮④③⑯⑰①
⑮⑩⑫514.(b) 6.75.147.113.3.(11) (15)⑲81.3.196.62.194.18. 5.(14)86.(14)4.(11) 11.54.(15)53. 513.(16)45.144.1812. 87.(16)589.(13) (15)2.(b) 6.75.(18)(19)4.(19)b) 9.(16)1106.(16)45. 154.9752.(b) (19) 6.753.(16)7109.5144.5.(20)(19)99.(18)9.113.(19)) ⑯5.(15)(16)7.(17)14.(19)(16)11.54.(15)11513.(16)45.144.1812.87.(16)589.(13)6.7.(16)589.(13)2.(16)45.(13)⑭7.(19)25.(17)(16)4.(19)1 (19)2.

6. ⑱(2)④–⑫⑬-⑪④⑦⑬③⑦(2)④⑯⑨⑬④⑦ ⑦⑫⑲⑬⑮⑪ ⌒(1)⑦⑬⑫⑫⑬④⑬–④⑯⑭④(2)④⑫⑦④③⑦⑯(1)⑦⑭⑩⑦⑫(6) (⑪⑬③⑱⑩(10))			
6.1. ⑮(16)153.(16)4.(19)10.(18)3.(10)b) 2.(19)9.(16)7.(19)9.0.7.(11)			
6.1.1. ⑬84.5.(13)4.(10)b) 2.(19)9.(16)7.(19)9.0.7.(11)			
	⌒(13)95.718, 8589.(18)(19)9.(16)2.(19)	④(14)2.(18)(19)(16)	⑦(18)(19)9.(16)2.1989.(13)5.
⑩1.1	—(16)2.(16)45.(13) ⑬. ⑫, ⌒4.10.4.(19)4. ⌒. ⌒.	⑨54.1.107.(16)4.9586585.(12)4.5891.9.897.(14).(19)7.(16)(19)5.4.5.(13)[(8)2.(16)1975.4.418.(20)7.(18)1.078].: 10.4.(16)2.) 6585.(12)(16) ⑮(16)7.(19)3.(15)589.06.(11)https://book.ru/book/920722	⑪.: ⑨45.7.08. 2016
⑩1.2	⑦. ⑫. ⑦219.(19)4.(11)[(19)(15)7.] ; 65.(15)5.(14)6. 7.(16)(5) ⑲. ⑰ ⑭75.1565.(18)1)	⑮(16)(19)54.(17)2.194.(10)b) 20.154.53.(19)1.(11)(19)106.7.(13)2.(16)4.(19)(16)7.(18)(19)9.(19)(16)3. 9.(16)7.7.(19)95.7.(19)(20) [(8)2.(16)1975.4.418.(20)7.(18)1.078].: 10.4.(16)2.4.(19)1.(19)6.7.(17)19.(19)1103.(15)2.(b)(12)1.(17)2.(18)37.(19)9.(11)(19) 3.(18)(19)897.(19)10.718. ⑮(16)7.(19)3.(15)589.06.(11)https://urait.ru/bcode/433153	(9) 7.(10)9.2019
⑩1.3	⑬. ⑫. ⑤(19)219.35.(18)1)[(19) (15)7.] ; 65.(15)5.(14)6.(16)(20) 7.(16)(5)113.(19)(20)⑬. ⑫. ⑤(19)219.35.(15)5.(20)	⑪(17)7.1.(16)9.(19)4.(14)9.(16)7.7.(19)95.7.(19)(20)[(8)2.(16)1975.4.418.(20)7.(18)1.078].: 10.4.(16)2.4.(19)1.(19)6.7.(17)19.(19)1103.(15)2.(b) (13)10.(15)5.(13) ⑮(16)7.(19)3.(15)589.06.(11)https://urait.ru/bcode/450188	⑪ 581.(18)1) ⑦(18)(19)9.(16)2.1989.(13)5. (9) 7.(10)9.2020
6.1.2. ③56.524.(19)9.(16)2.194.(10)b) 2.(19)9.(16)7.(19)9.0.7.(11)			
	⌒(13)95.718, 8589.(18)(19)9.(16)2.(19)	④(14)2.(18)(19)(16)	⑦(18)(19)9.(16)2.1989.(13)5.
⑩2.1	⑨107.4.815.(16)3.) ①. ①, ②2.05.15.(18)1) ①. ②	⑮(16)(19)54.(17)2.194.(10)b) 20.154.53.(19)1.(11) ⑬84.5.(18.9.(16)5.7.(19)(19)3.(16)95.(18.(19)882.(16)5.(15)4.(19)b) [(8)2.(16)1975.4.418.(20)7.(18)1.078].: 10.4.(16)2.) 6585.(12)(16) ⑮(16)7.(19)3.(15)589.06.(11)https://www.book.ru/book/917528	⑪.: ⑨45.7.08. 2016
⑩2.2	⌒1565.(18)1)④.(16), ⑭7.(17)(16)(5)4.3.1.(10)b) ⑫. ①, (3)(16)(8)2.(16)(11) ①. ①.	⑮(16)(19)54.(17)2.194.18.(20)3.(11)7.1.(19)9.4.(14)(19)(16)45.752.19.(13)8.(19)89.(16)3.(16)7.(16)102.(19)75.(18)4.(19)b) 20.154.53.(19)1.(19) 85.(13)7.(16)3.(16)4.4.5.(14)5.7.(16)(19)54.(11)[(8)2.(16)1975.4.418.(20)7.(18)1.078].: 3.54.5.(14)7.1.1.(19)b) ⑮(16)7.(19)3.(15)589.06.(11)https://book.ru/book/931249	⑪ 581.(18)1) ⑮10.3.(20)48.2018
⑩2.3	⑯(16)(8)89.19.(14)5.(18)1)16.⌒.	⑮(16)(19)54.(17)2.194.5.(16)6.2.(14)4.(19)75.(18)4.(19)(16)7.(18)(19)9.(19)b) 91.0.7.(19)3.(11)(19)(14)589.(19)4.(19)144.5.(14)5.125.(16)(20)89.(15)1) [(8)2.(16)1975.4.418.(20)7.(18)1.078].: 10.4.(16)2.45.(16)6585.(12)(16) ⑮(16)7.(19)3.(15)589.06.(11)https://book.ru/book/916542	⑨45.(15)08.2015
6.1.3. ⑪(16)95.(19)4.(18)1.(19)6.7.(18)7.(16)2.591.(19)			
	⌒(13)95.718, 8589.(18)(19)9.(16)2.(19)	④(14)2.(18)(19)(16)	⑦(18)(19)9.(16)2.1989.(13)5.
⑩3.1	⑪(17)7.(17)1102.(19)4.(11)⑦. ①.	⑮(16)(19)54.(17)2.194.18.(20)3.(11)7.1.(19)9.4.(14)[(8)2.(16)1975.4.418.(20)7.(18)1.078].: 10.4.(16)2.45.3.(16)95.(15)9.(14)8.15.(16) 6585.(12)(16)(15)2.(b) 8.(13)3.5895.(b)9.(16)2.194.5.(20)7.(10)2.5918.5.(12)10.4.(10)a)16.(19)128.(b)65.4.(16)6.7.(13)2.(16)4.(19)a) 65.(15)4.595.(13)(19)38.04.04 ②5.8.0.(15)17.89.(18)4.4.5.(16)(19)3.10.4.(19)13.(19)6.(12)2.194.5.(16)106.7.(13)2.(16)4.(19)6) ⑮(16)7.(19)3.(15)589.06.(11)http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	⑨(19)75.(13) ①(b)981.(10)b) ②(16)(20)⌒, 2016
⑩3.2	⑪(17)7.(17)1102.(19)4.(11)⑦. ①. (19) (15)7.	⑦882.(16)5.(18)4.(19)6.(19)85.(18)6.715.(16)4.89.(13)5.(18)4.(19)6.(19)3.(19)5.(17)(19)75.(13)8.15.(20)5.(12)2.(18)9.(19)(13)7.(13)3.1.(12). 154.13.(16)613.(19)9.(16)7.7.(19)95.7.(19)2.194.5.(14)5.3.(11)7.1.(19)9.4.(14)[(8)2.(16)1975.4.418.(20)7.(18)1.078].: 3.54.5.(14)7.1.1.(19)b) ⑮(16)7.(19)3.(15)589.06.(11)http://46.183.163.35/MarcWeb2/Default.asp	⑨(19)75.(13) ①(b)9. ②(16)(20)⌒, 2017
6.2. ④(16)7.(14)4.(16)4.19.7.(18)1.078.5.(13)(19)4.11.573.(11)(18)9.54.4.5.9.(16)2.(16)153.3.10.4.(19)7.(18)(19)9.54.4.5.(20)8.(19)(19)" ⑦4.9.(16)7.4.(19)".			
(8)1	⑫(11)10.44.(10)b) 2.02.(16)1975.4.4.(10)b) (12)(19)2.2.(19)59.(16)1.(11)[(8)2.(16)1975.4.418.(20)7.(18)1.078].. - ⑮(16)7.(19)3.(15)589.06.(11)http://elibrary.ru/defaultx.asp. - ⑥(14)2.. 8. 2017.(14)4.(11)		
(8)2	⑪(19)4.(19)89.(16)789.(13)5.2.0.154.53.(19)14.8.15.(14)5.7.(18)(19)9.(19)b) 15.58.(19)2.8.15.(20)(19)(16)(16)7.(13)(19)9[(8)2.(16)1975.4.418.(20)7.(18)1.078].. - ⑮(16)7.(19)3.(15)589.06.(11) https://www.economy.gov.ru/ . - ⑥(14)2.. 8.2017.(14)4.(11)		
6.3. ④(16)7.(14)4.(16)4.19.(19)4.11.573.(11)(18)9.54.4.18.12.9.(16)2.4.5.2.5.(16)(20)			
6.3.1 ④(16)7.(14)4.(16)4.19.6.75.(14)7.(13)3.4.5.(14)5.5.(16)8.6.(14)4.(19)b)			
6.3.1.1	⑬6.(16)7.(13)(19)5.4.4.(10)b) 8.(19)89.(16)3.(11) 8.(16)3.(16)(20)89.(18)1) Windows (Windows Vista Business AO NL, MS Win Prof 7 AO NL, Win Prof 7 AOL NL, Win Home Bas 7 AOL NL LGG, Win Starter 7 AO NL LGG, Win SL 8 AOL NL LGG, Win Prof 8 AOL NL, Win Home 10 All Languages Online Product Key License)		
6.3.1.2	⑭7.(19)2.5.(17)(16)4.(19)b) Office (MS Office Prof Plus 2007 AO NL, MS Office Prof Plus 2010 AO NL, MS Office 2013 OL NL, MS OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acdmc)		
6.3.1.3	⌒4.9.(19)(18)9.7.10.8.4.5.(16)(14)⑬ Kaspersky Endpoint Security		
6.3.1.4	Free Commander 2009/02b		
6.3.1.5	Google Chrome 39/0/21/71/65		
6.3.1.6	Opera 26/0/1656/24		
6.3.1.7	Adobe Reader XI 11/0/09		
6.3.2 ④(16)7.(14)4.(16)4.19.(19)4.11.573.(11)(18)9.54.4.18.12.8.6.7.(18)5.4.4.18.12.8.(19)89.(16)3.(19)85.(13)7.(16)3.(16)4.4.18.12.6.7.5.1.1.(18)8.(19)5.4.(11)2.194.18.12.(14)(18)(15)4.4.18.12.			

6.3.2.1	⑦411573(113195444(10b)867(105144(10b)8(1989163(11) ⑨548102199(1149⑭2(a)8.
6.3.2.2	⑦411573(113195444(10b)867(105144(10b)8(1989163(11) ②17149.
6.3.2.3	⑭7511(1688195 4(112194(10b) (12)(16)1) (15)144181 2. ⑫110 44(10b) 202(16197544(10b) (12)(16)2(195 9(16)(11) elibrary.ru ⑮(16)7(19)3. (15589106(11) http://elibrary.ru/defaultx.asp
6.3.2.4	⑭7511(1688195 4(112194(10b) (12)(16)1) (15)144181 2. (8 2(16197544 18(20) 1(19 125(14) ⑲②–⑬⑱ ①⑬ ①(b981(19)(20) ②–⑰⑱ ⑮(16)7(19)3. (15589106(11 http://46.183.163.35/MarcWeb2
6.3.2.5	⑭7511(1688195 4(112194(10b) (12)(16)1) (15)144181 2. (1)(164 97(112194(10b) (12)(16)1) 89(19 1989194 1681(19 12. (15)144181 2. ((1)–⑯③) ⑮(16)7(19)3. (15589106(11) https://rosstat.gov.ru/databases
6.3.2.6	⑭7511(1688195 4(112194(10b)(12)(16)1)(15)144181 2. ⑮(16)(16)5 4(112194(10b)(12)(16)1) 89(19 1989194 1681(19 12.(15)144181 2.ĭ ⑨(19)75(158 15(20) 5(12 2(189(19ð ⑮(16)7(19)3. (15589106(11) http://statkirov.ru/dg/dbinet.cgi

7. ⑪⌒⑰④⑮⑦⌒⑩(7)⑫⑬-⑰④⑳⑫⑦(2)④⑯⑨⑬④⑬–④⑯⑭④(2)④⑫⑦④③⑦⑯(1)⑦⑭⑩⑦⑫(6) (⑪⑬③⑧⑩(10))	
7.1	⑬6(198 1 4(196) 3(19 167(19) 21945. 9(124(194 1681 5(20) (12)(16)8. 4(15 125(15)93.5(20) (15 2(b) 581 06(16 89(13 2(164(19)b) 5(127(1)15(18)9(162194 5(15. 6 7513(1688(11) 65. (15)813(196 62(194(16) 6 7(16)589(1)(13 2(164 5.(13)⑭7(19 2 5(17(164(19)93 ⑮⑭③.

8. ⑪④⑰⑬③⑦(2)④⑯⑨⑦④⑱⑨⌒⑥⌒⑫⑦(10) ③⑩(10) ⑬–⑱(2)⌒(9)(4)⑦⑳⑯(10) ⑭⑬ ⑬⑯(1)⑬④⑫⑦(9) ③⑦⑯(1)⑦⑭⑩⑦⑫(6) (⑪⑬③⑧⑩(10))
⑬8(135(164(196(15)9813(196 62(194 18. 6 7 5(135(15)998(b)(13)11573(16(110(15)9957 41812(16)4(b9(19)20)(19)134(16)110(15)9957 45(20)8(13 3 5895(b9(162194 5(20)7(1)25918. 5(140 4(1a)16(19128(b) ⑭7(19) 6 7 5(18)(6)(64(19) (110(15)9957 41812. (16)4(b9(19)20) 6 7(16)1083 597(164 5. 6 7(19 3(164(164(196) 82(16)110(a)16(19 12. (19 49(167(11)19(19)341812. 11573. 10 4(16)241812. (16)4(b9(19)20) 7(1)(6)(6)(1)(a)16(19 12. 10. 5(140 4(1a)16(19128(b) 4(1)18.1(19) 153(124(154 5(20) 7(1)25918. 3(167)2(194 458945(20) 153 3104(19)(1)(13(19)9) 6 7(194(b9(19)b) 7(165(164(19)20) 2(19)(5)(6)7 8 1(19)6 1(14(189(18)1) 7(1)25 9(11)(13) 3(121812. (147106 6(112. 5(128 0(17(15)(64(196)(19) 7(1)(6)7(145(164(196) 6 7 5(122(163; 7(1)(6)257. 154 17(194 1812. 8(19 910(13(19)20) ⑨52(194(189(135. 14(185(13 (16)4(b9(19)20) (13)(194 9(167(119(19)341812. 11573(112. 567(16)(6)2(145. 10 4(16)2418 3. 62(14 53. ⑭7(19 19(1481(1)b) 65(15)(4595(131(11) 6 7(19) 7(16)2(19)(6)(13(19)9) (15)9813(196 62(194 18. 57(14)4(19)(10)98(b) 6109(163. 6 7 5(18)(6)(64(19)b) 6 7(119 19(1481(192. (16)4(b9(19)20) 6 7(16)1083(197(19)(1)(a)16(19 12. 10 4(189(19)6) 5(104(1a)16(19128(b) (13) (13)8 6 5 2 4(164(19)9) 59(15)(62194 18 2 2(163(164 95(13)7(1)25 9. 8(15)(6)4 4 18 2 8(140 1(10 6(16)0)6 7 5 11(188 95 4(112194 5(20)(15)(6)9(162194 589 19(a)
①4(16)110(15)9957 4(1b)8(113 3 5895(b9(162194(1b)7(1)25 9(11)581 06(16 89(13 2(1)98(b)(13)82(16)110(a)16(19 12.11573(112.
ð 8(113 3 5895(b9(162194 5(16)(19)10 4(164(19)6)9(16 5 7(16 9(1481 5(14 5. 3(19 1(67(19) 2(11)
ð 65(15)(4595(131(11) 1. 6 7(119 19(1481(19 3. (16)4(b9(19)b3;
ð 65(15)(4595(131(11) 1. 3(167 56 7(19)b9(19)b3. 9(161 06(16)4 5. 154 97 52(b)
ð 65(15)(4595(131(11) 1. 6 7 53(16)7 109 514 5(20)(19 99(189(113(19)9)
⑭7(19) 5 7(14)4(19)6)(13(19)9) 8(113 3 5895(b9(162194 5(20) 7(1)25918. 4(15 125(15)93.5. 6 7(16)7(15)6)(13 8(16)4 5. 5(127(19)9(19 9.(134(193(134(19)6) 4(11) 12(a)14(16)18(16) 6 5 4(b9(19)b) 4(16 8 0 6(19)6 584 5(134 410(a) 83 18 8 25(110(a) 4(1)4 7 0(13 110(13)953.(19 2(19)(194 53. 7(1)(6)(6)2(16 10 4(16)2 45(20)(15)9813(196 62(194 18.
⑯(113 3 5895(b9(162194 5(16)(19)10 4(164(19)6)9(16 3.(15)9813(196 62(194 18.
③2(b) 7(1)25918. 4(15 125(15)93.5. 5(14(11)153(199 19 8(b) 8. 10 4(16)2418 3. 62(14 53. (15)9813(196 62(194 18. (19) 1089(14 5(18)9 19. 1(11 15(16) 152(194 1489(135. 14(185(13) 59(18)(6)(64 5. 10 4(16)2418 3. 62(14 53. (13) 13(16)2 53. 4(11) (19)10 4(164(19)6) (15)9813(196 62(194 18, 4(11) (110(15)9957 41(0a) 7(1)25910. 8. 6 7(16 6 5(15)(18)9(162(163. 4(11) 6 7(119 19(1481(192. (8(163(194(1178 1(192. (16)4(b9(19)12. (11) 9(11(17(16) 4(11) 8(113 3 5895(b9(162194 1(0a) 7(1)25910. ⑯ 13(162 19(a) 569(193(112194 5(20) 8(113 557(164(19)6)(13(19)9) 4(16 5(125(15)93.5. 856 589(1)(6)9 19 20 9 0.(194 11573(113(19)a) 8.(147(1)1(19)153. (16)4(b9(19)20)(19)138(1)(6)9 19.4(1)(6)52(16)(16)97(194 18(16) 6 5.(137(163(164(19)(19) 5(147(163 10. 9(163 18. 149 5 18. (16)7(1)4(16)6 56 7(16)(6)2(199 19. (15 2(b) 8(16)2(b) 6(167(195 18. 5(147(163 4 18 2. (16)(6)4(19)20) (1)(162(185 5(127(1)(6)45. 4(114(19 19. 7(1)25910. 8. (19)10 4(164(19)b) 9(16 5 7(169(1481 5(14 5. 3(19 1(67(19) 2(11) 584 5(134 18 2. 9(167 3(194 5(13(19)6 54(b9(19)20) 110 78(11(19) 8.6(19 8 9 3(164 4 18 2. 59(16)95(13)4(11)(19)4(15)(19)(6)(15)10(12194 18(16)9(1895(138(16)(6)(15)4(19)b)
⑭5(15)(4595(131(11) 1. 6 7(119 19(1481(192. (16)4(b9(19)b3.
(1)(162 19. 6 7(119 19(1481(192. (8(163(194(1178 1(192. (16)4(b9(19)20) (16)12(a)14(1)98(b) (13) (16)1 7(16 2(164(19) 9(16 5 7(169(1481 5(14 5. 3(19 1(67(19) 2(11) 6 5. 4(1)(6)52(16)6) (13)(17)418 3. 9(163(113, (13) 7(1)(6)(6)9(19)9) 10. 5(140 4(1a)16(19128(b) 4(1)18.15(13) 1 7(19 9(1481 5(14 5. 3 18 15.2(164(19)b)(13)(15)144 5(20) 5(122(189(19)(18)4(1)4(19)b) 103(164(19)20) 7(1)25918. 8. 10 4(16)2 45(20)(19) 4(110 44 5(20) 2(19 9(167(19 9 0 7 5(20) 4 5 7 3(19 9(1)(3)418 3.(19) 3(19 9(167(19) 2(113(19) ① 125(15)6) 6 5(15)(4595(131(19) 1. 6 7(119 19(1481 5 3 10. (8(163(194(1178 1 5 3 10. (16)4(b9(19)a) 5(140 4(1a)16(19 3.8(b) 82(16)10(19. (13)4(193(1)9(162194 5. 5(14(11)153(199 19 8(b) 8. 62(14 53, (13 56 7 58(113(19) (13 8.4(16 8(164 418 3.(19) 4(11) 5(128 0(17(15)(64(19)b) (15 58 15 4.(112194 5. (19)10 4(199 19. 8 5 59(16)989(110(a)16(19(20) 9(16 5 7(169(1481(19(20) 3(19 1(67(19) 2. 6 7(16)2(1)(6)(6)3 10(a) 10 4(16)2 4 10(a) 3(16)95(19)(1481 10(a) (19) 4(110 44 10(a) 2(19 9(167(19 9 0 7 10. (15)153(164(15 10 98(b) 5(127(116(164(19)6) 5(140 4(1a)16(19128(b) 1. 3 5 4 5(147(111(19)b3, 89(19 19 9 3. (19)8) 86(1(3)(19)(12194 1812. (17)107 4(112 5(13) 127(168 9 5 3(19)(19)20)418 3. (18(15)(6)7(17)1(13, (11) 9(11(17(16) 1. 3(19 1(67(19) 2(113. 8 7(16)589(13) 3(1885(135(20) (19)411573(113(19) 6 5. 9(163(16) 149 5. 6 5(16)5 2(1)(6)9. (13)(18)4(1)14(19)9(162194 5(20) 3(167(16) 10(12 10(12)(19)9 19. 6 7 5(12 2(163 10. (19) 7(1)(6)4 5 5(12 7(1)(6)(6)9 19. 6 7 5 13(188(16)6 5(128 0(17(15)(64(19)b)
⑭5(15)(4595(131(11) 1. 3(167 56 7(19)b9(19)b3. 9(161 06(16)4 5. 154 97 52(b)
① 154 13(16) (19)10 4(164(19)b) 1(1)7(15 5(20) 9(163 18. 3 5(17(16)9. 6 7 5(15)(15)(9)9 18(b) 9(163(19)1481(1)b) 154 97 52(194(1)b) 7(1)25 9(11) 159 57(1)b) (1)(13 2(1)(6)98(b) 87(16)589(135 3. 9(161 06(16)4 5. 154 97 52(b) 513(164 1(19) (18)4(1)4(19)20) ⑭5(15)(4595(131(11) 1. 4(16)20) (16)12(a)14(1)98(b) (13) 6 5(13)957(164(19)9) 6 7 5(20)(15)(64 4 5(145. 3(19 1(67(19) 2(11) (19) 6 5(13)957 4 53. 7(16 5(164(19)9)(16)(6)4(19)20) 159 57 18(16)7(1)883(1)97(19)(15)2(19 8 19.4(11)(6)4(b9(19)12. (11)9(11(17(16)(13)138 6 5 2 4(164(19)9)(16)(6)4(19)20)(15 2(b)8(113 3 5895(b9(162194 5(20)7(1)25918.
⑭5(15)(4595(131(11) 1 6 7 5 3(167 109 514 5(20)(19 99(189(113(19)9)
⑭5(15)(4595(131(11) 1. (19)1111.(16)14(19)10. (1)(3)2(1)(6)98(b)(16)12(a)14(19)9(162194 18 3. 20(19 6 5 3. (19)10 4(164(19)b)(19)9813(196 62(194 18. (19)(1)(3)2(1)(6)98(b) 87(16)589(135 3. 6 7 5 3(167 109 514 5(145. 154 97 52(b) ⑭5(15)(4595(131(11) 1. (16)14(19)10. 6 7(16)5 6 5 2(1)(6)(6)9. (19)10 4(164(19)6) 7(16 1 5 3(164(1)0(163 5(20) 2(19 9(167(19 9 0 7 18. (19) (15)7 10(1)(6)12. (19)895 144(19)15(13) 6 5(13)957(164(19)6) 3(19 1(67(19) 2 5(13) 6 7(119 19(1481(192.(16)4(b9(19)20)

Приложение 1

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения промежуточной аттестации по дисциплине
Региональный маркетинг
Направление подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное управление
Направленность (профиль) программы магистратуры «Государственное и региональное управление»
Квалификация магистр

1. Описание назначения и состава фонда оценочных средств

Настоящий фонд оценочных средств (ФОС) входит в состав рабочей программы дисциплины «Региональный маркетинг» 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 38.04.04 Государственное и муниципальное управление (приказ Минобрнауки России от 13.08.2020 г. № 1000);
- основной профессиональной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное управление направленности (профилю) программы магистратуры «Государственное и региональное управление»;
- 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 аналитическое обеспечение разработки стратегии путем выявления потребностей заинтересованных сторон (ПК- 4).

Код формируемой компетенции	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы		
	Начальный этап	**Основной этап**	**Заключительный этап**
ПК-4	• Методы стратегического анализа в государственном и региональном управлении • Конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность региона	• Производственная практика: аналитическая практика • Региональный маркетинг • Имиджелогия в государственном и региональном управлении • Анализ деятельности государственных и муниципальных организаций	• Производственная практика: преддипломная 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-4. Способен осуществлять аналитическое обеспечение разработки стратегии путем выявления потребностей заинтересованных сторон	ПК-4.1	Выполняет сбор, систематизацию и актуализацию информации о внутренних и внешних факторах и условиях деятельности для разработки и координации стратегии	Раздел 4 рабочей программы дисциплины	Тестовые вопросы к зачету с оценкой по дисциплине
	ПК-4.2	Проводит анализ и оценку текущего состояния и направлений будущего развития для разработки проектов стратегических изменений		
	ПК-4.3	Использует техники эффективных коммуникаций для выявления потребностей заинтересованных сторон		

Для оценки сформированности соответствующих компетенций по дисциплине «Региональный маркетинг» 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 обучающимся 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 правильные 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»
для промежуточной аттестации в форме зачета с оценкой

1 При анализе текущего состояния и направлений будущего развития какой фактор привлекательности территории относится к быстро изменяемым? (ПК-4)
a) Наличие природных ресурсов
b) Отношение местных властей к инвесторам
c) Географическое положение
d) Инфраструктура

2 При систематизации информации о внутренних и внешних факторах и условиях деятельности территории какое сочетание факторов привлекательности характерно для «Зрелого места»? (ПК-4)
a) Много возможностей, мало угроз
b) Мало возможностей, мало угроз
c) Много возможностей, много угроз
d) Мало возможностей, много угроз

3 Заинтересованные стороны – это: (ПК-4)
a) группы физических или юридических лиц, которые обладают определенными ожиданиями в отношении результатов и деятельности конкретного проекта и возможностью реагировать на проектные действия
b) юридическое или физическое лицо, создавшее организацию - юридическое лицо
c) физическое или юридическое лицо, осуществляющее оплату деньгами (или иным способом) и являющееся приобретателем товара или услуги

4 При разработке маркетинговой стратегии что входит в понятие комплекс маркетинга территорий? (ПК-4)
a) организация маркетинговой деятельности в управлении территорией;

b) территориальный продукт, его цена, локализация и продвижение
c) территориального продукта;
d) средства коммуникации.

5 При разработке маркетинговой стратегии элемент комплекса маркетинга, отражающий совокупность характеристик территории – это: (ПК-4)
a) территориальный продукт;
b) цена территориального продукта;
c) локализация территориального продукта;
d) продвижение территориального продукта.

6 При формировании эффективных коммуникаций совокупность мероприятий по доведению информации о достоинствах территориального продукта до потребителей – это: (ПК-4)
a) территориальный продукт;
b) цена территориального продукта;
c) локализация территориального продукта;
d) продвижение территориального продукта.

7 Аудит территории включает в себя: (ПК-4)
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.

8 При формировании эффективных коммуникаций руководство для практических специалистов, вовлеченных в информационный процесс, содержащее перечни брендообразующих направлений, иллюстрирующих их объектов, товаров, памятников, учреждений, представителей флоры и фауны; а также исторических и современных персонажей, связанных с территорией – это: (ПК-4)
a) бренд-атлас
b) фирменный стиль
c) легенда

9 При анализе текущего состояния и направлений будущего развития «обобщенная характеристика совокупности социальных, экономических, организационных, политико-правовых, социокультурных предпосылок, предопределяющих процесс инвестирования в территориальную хозяйственную систему» - это: (ПК-4)
a) туристический потенциал территории
b) инвестиционный климат территории
c) конкурентоспособность территории

10 При систематизации информации о внутренних и внешних факторах и условиях деятельности к внешним факторам развития территории рекомендуется относить: (ПК-4)
a) степень включенности территории в систему глобальных товарных, информационных и финансовых обменов
b) сложившуюся систему расселения на территории
c) природно-ресурсный потенциал территории

Вопросы для подготовки к зачету с оценкой по дисциплине
«Региональный маркетинг»

1. Основные понятия, цели и задачи регионального маркетинга.
2. Целевые рынки покупателей товаров и услуг региона.
3. Модель покупки товаров (услуг) региона.
4. Теоретические концепции регионального маркетинга.
5. Инструменты регионального маркетинга: маркетинговые исследования.
6. Инструменты регионального маркетинга: стратегическое планирование.
7. Инструменты регионального маркетинга: маркетинг-микс.
8. Планирование и реализация регионального маркетинга.
9. Позиционирование региона.
10. Методы маркетинга территорий: инфраструктура и дизайн территории.
11. Методы маркетинга территорий: маркетинг достопримечательностей и событий.
12. Методы маркетинга территорий: имиджевый маркетинг.

13. Методы маркетинга территорий: маркетинг личности и иконный маркетинг.
14. Коммуникации в региональном маркетинге.
15. Продвижение региона в сети Internet и «электронное правительство».
16. Продвижение региона как туристического направления.
17. Национальный брендинг и брендинг территории.
18. Аудит региона.
19. Формирование и развитие конкурентных преимуществ территории.
20. Организация регионального маркетинга.

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» 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.

Приложение 2

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения текущего контроля успеваемости по дисциплине
Региональный маркетинг
Направление подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное управление
Направленность (профиль) программы магистратуры «Государственное и региональное управление»
Квалификация магистр

1. Описание назначения и состава фонда оценочных средств

Настоящий фонд оценочных средств (ФОС) входит в состав рабочей программы дисциплины «Региональный маркетинг» 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 аналитическое обеспечение разработки стратегии путем выявления потребностей заинтересованных сторон (ПК- 4).

3. Банк оценочных средств

Для оценки сформированности индикаторов достижения компетенций и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины «Региональный маркетинг» 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-4. Способен осуществлять аналитическое обеспечение разработки стратегии путем выявления потребностей заинтересованных сторон	ПК-4.1	Выполняет сбор, систематизацию и актуализацию информации о внутренних и внешних факторах и условиях деятельности для разработки и координации стратегии	- Полнота знаний контролируемого материала - Логичность, обоснованность, четкость ответа на вопросы	Раздел 4 рабочей программы дисциплины.	Тестовые задания
	ПК-4.2	Проводит анализ и оценку текущего состояния и направлений будущего развития для разработки проектов стратегических изменений			
	ПК-4.3	Использует техники эффективных коммуникаций для выявления потребностей заинтересованных сторон			

Тестовые задания
для проведения текущего контроля знаний по дисциплине «Региональный маркетинг»

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. Что может являться объектом для маршрута прогулки, экскурсии или квеста при знакомстве туристов с городом/регионом?
a) здания;
b) географические особенности рельефа местности;
c) природные памятники;
d) все выше перечисленное.
6 При систематизации информации о внутренних и внешних факторах и условиях деятельности территории к какому типу достопримечательностей относится посещение Большого театра?
a) Отдых и развлечения
b) История и знаменитые личности
c) Культурные достопримечательности
d) Природные красоты и объекты
7 При систематизации информации о внутренних и внешних факторах и условиях деятельности территории какое сочетание факторов привлекательности 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 систематизации информации о внутренних и внешних факторах и условиях деятельности 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 При анализе текущего состояния и направлений будущего развития «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.

Приложение 3

ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Региональный маркетинг

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений
Учебная аудитория для занятий семинарского типа	Д122 Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, мультимедийное оборудование с экраном, 23 персональных компьютера, 2 принтера. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus, Гарант Аэро, Консультант Плюс, Программный комплекс «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Версия 4», KonSiSWOT – Analysis, KonSiAnketter, IBMSPSSStatisticsBase, 1С Предприятие 7.7, 8.3 с конфигурациями и свободно распространяемое программное обеспечение Д115 Рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, доска белая магнитная, 3 компьютера, комплект мультимедийного оборудования с экраном, муляж кассы банка, 2 телевизора, 2 рабочих места операциониста банка. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus и свободно распространяемое программное обеспечение
Помещение для самостоятельной работы	Б202 Рабочее место администратора, компьютерная мебель, компьютер администратора, 11 персональных компьютеров, 3 принтера, видеоувеличитель. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirusи свободно распространяемое программное обеспечение С возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации
Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций.	Д122 Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, мультимедийное оборудование с экраном, 23 персональных компьютера, 2 принтера. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus, Гарант Аэро, Консультант Плюс, Программный комплекс «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Версия 4», KonSiSWOT – Analysis, KonSiAnketter, IBMSPSSStatisticsBase, 1С Предприятие 7.7, 8.3 с конфигурациями и свободно распространяемое программное обеспечение Д115 Рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, доска белая магнитная, 3 компьютера, комплект мультимедийного оборудования с экраном, муляж кассы банка, 2 телевизора, 2 рабочих места операциониста банка. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus и свободно распространяемое программное обеспечение
Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации.	Д122 Доска, рабочее место преподавателя, комплект столов и стульев для обучающихся, мультимедийное оборудование с экраном, 23 персональных компьютера, 2 принтера. Список ПО: Windows, MicrosoftOffice, KasperskyAntivirus, Гарант Аэро, Консультант Плюс, Программный комплекс «Компьютерная деловая игра «БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс. Версия 4», KonSiSWOT – Analysis, KonSiAnketter, IBMSPSSStatisticsBase, 1С Предприятие 7.7, 8.3 с конфигурациями и свободно распространяемое программное обеспечение

Приложение 4

Перечень периодических изданий, рекомендуемых по дисциплине
«Региональный маркетинг»

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