

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет
Дата подписания: 12.04.2023 16:12:45
Уникальный программный ключ:
528682d78e671e566ab07f01e1ba2172f735a12

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение
высшего образования
«Саратовский государственный аграрный университет
имени Н. И. Вавилова»



СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой
/Воротников И.Л./
« 20 » *mal* 20 *20* г.

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
/Соловьев Д.А./
« 22 » *ade* 20 *20* г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Дисциплина	МАРКЕТИНГ
Специальность	23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства
Специализация	Автомобили и тракторы
Квалификация выпускника	Инженер
Нормативный срок обучения	5 лет
Форма обучения	Заочная

Разработчик(и): доцент, Минеева Л.Н.

Саратов 2020

1. Целью освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Маркетинг» является формирование у обучающихся навыков о маркетинге как о концепции внутрифирменного управления и целостной системе организации предпринимательской деятельности, направленной на решение задач предприятия по организации производства и сбыта на рынке товаров и услуг, в наибольшей степени удовлетворяющих потребности покупателей.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

В соответствии с учебным планом по специальности 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства дисциплина «Маркетинг» относится к базовой части первого блока.

Для изучения данной дисциплины необходимы знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами, практиками: «Экономическая теория».

Дисциплина «Маркетинг» является базовой для изучения следующих дисциплин: «Менеджмент», «Организация и планирование производства».

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

Изучение данной дисциплины направлено на формирование у обучающихся компетенций, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Требования к результатам освоения дисциплины

№ п/п	Код компетенц ии	Содержание компетенции (или ее части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
			знать	уметь	владеть
1	2	3	4	5	6
1	ОК-4	Способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	основные понятия маркетинга, его роль в обществе и в деятельности предприятия; понимать маркетинговую среду предприятия, сущность и виды маркетинговых стратегий предприятий; иметь представление о психологии	разработать маркетинговые стратегии и программы, организовать сбытовую деятельность; анализировать сильные и слабые стороны предприятия, его конкурентные преимущества; использовать эффективные	методами сбора маркетинговой информации, анализа внешней и внутренней структуры рынка; навыками использования основных методов ценообразования;

			<i>поведения потребителей; обладать знаниями в организации маркетинговой деятельности предприятия</i>	<i>методы продвижения продукции; оценивать товарный портфель фирмы и определять направления совершенствования ассортимента и политики компании; адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры и формировать эффективную ценовую политику организации</i>	<i>формирования и реализации маркетинговых проектов; методами оперативного, стратегического и прогнозного планирования</i>
--	--	--	---	---	--

4. Объём, структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 часа.

Таблица 2

		Объем дисциплины					
		Количество часов					
		Всего	в т.ч. по годам				
1	2		3	4	5		
Контактная работа – всего, в т.ч.	10,1				10,1		
<i>аудиторная работа:</i>	10				10		
лекции	4				4		
лабораторные							
практические	6				6		
<i>промежуточная аттестация</i>							
<i>контроль</i>	-				-		
Самостоятельная работа	61,9				61,9		
Форма итогового контроля	Зач				Зач		
Курсовой проект (работа)	-				-		

Таблица 3

Структура и содержание дисциплины «Маркетинг»

№ п/п	Тема занятия. Содержание	Неделя курса	Контактная работа			Самостоятельная работа	Контроль Знаний	
			Вид занятия	Форма проведения	Количество часов		Количество часов	Вид
1	2	3	4	5	6	7	8	9
4 курс								
1.	<p>Маркетинг как философия управления бизнесом. Система маркетинговых исследований. Анализ рынка. Анализ конкуренции на рынке. Сегментация рынка. Поведение потребителей. Поведение потребителей.</p> <p>Основные понятия маркетинга. Цели, принципы и функции маркетинга. Концепции маркетинга. Маркетинговые информационные системы Понятие, элементы, анализ внешней и внутренней среды маркетинга. SWOT-анализ. Понятие конъюнктуры рынка. Характеристика насыщения рынка. Анализ спроса и предложения на рынке. Понятие, типы и методы конкуренции. Выявление лидирующих фирм на рынках. Понятие конкурентоспособности предприятия. Понятие и основные подходы к сегментированию. Позиционирование товара на рынке. Моделирование поведения различных категорий потребителей Внешние и внутренние факторы, влияющие на решения потребителей о покупке. Понятие и содержание потребительского поведения. Классификация потребителей на рынке. Процесс принятия решения при покупке.</p>	1	Л	Т	2	12	ТК	УО
2.	<p>Эволюция развития маркетинга. Выявление потребностей потребителей. Методы исследования маркетинговой информации. Анализ спроса и предложения на рынке. Определение ценовой эластичности спроса по цене. Сегментация рынка. Анализ поведения потребителей.</p> <p>Эволюция маркетинга. Иерархия потребностей А. Маслоу. Маркетинговый комплекс. Понятие, элементы, анализ внешней среды маркетинга. Понятие, элементы, анализ внутренней среды маркетинга. Сущность, структура и проведение STEP-анализа. Сущность, структура и проведение SWOT-анализ. Определение равновесной цены. Расчёт темпов роста предложения. Определение равновесной цены. Выявление лидирующих фирм на рынках. Определение конкурентоспособности предприятия. Понятие, типы и методы конкуренции. Моделирование поведения различных категорий потребителей Внешние и внутренние факторы, влияющие на решения потребителей о покупке.</p>	1	ПЗ	МК	2	12	ТК	ПО Т УО Д
3.	Товар в комплексе маркетинга. Цена и ценовая	2	Л	Т	2	12	ТК	УО

	<p>политика. Каналы распределения и товародвижения. Продвижение продукции. Организация службы маркетинга на предприятии. Планирование и контроль маркетинга на предприятии. Международный маркетинг.</p> <p>Понятие и классификация товаров. Упаковка товара. Марка товара. Жизненный цикл товара. Матрица БКГ. Формирование товарного ассортимента и осуществление товарной политики. Функции цен в условиях рыночной экономики. Этапы разработки ценовой политики. Понятие и виды спроса. Закон спроса. Эластичность спроса по цене. Понятие предложения. Закон предложения. Основные подходы ценообразования. Система скидок. Понятие, функции канала распределения. Предприятия розничной торговли. Оптовая торговля. Система товародвижения. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций. Понятие и функции рекламы. Виды средств распространения рекламы. Разработка рекламного обращения. Стимулирование сбыта. Связи с общественностью. Организация службы маркетинга на предприятии. Стратегическое планирование. Маркетинговый контроль. Среда международного маркетинга. Система международной торговли.</p>							
4.	<p>Оценка товарной политики предприятия. Ценообразование на рынке.</p> <p>Решения относительно качества, упаковки и сервиса. Упаковка товара: понятие, виды, функции. Требования, предъявляемые к упаковке. Маркировка. Портфельный анализ деятельности предприятия. Оценка конкурентоспособности товара. Разработка конкурентных преимуществ товара. Стадии разработки новых товаров. Расчёт цены на продукцию. Зависимость цен от рыночных факторов. Процесс установления исходной цены на товар. Ценовые коридоры. Зависимость цен от рыночных факторов. Определение оптимальной цены. Эластичность предложения по цене.</p>	2	ПЗ	Т	2	12	ТК	ПО Т УО Д
5.	<p>Методы распространения товаров. Управление слухами. Оценка эффективности программы продвижения. Виртуальный маркетинг. Организация службы маркетинга на предприятии. Изучение среды международного маркетинга.</p> <p>Расчет эффективности реализации продукции предприятия. Составление схемы товародвижения. Управление запасами. Определение уровня рентабельности посреднической деятельности. Организация прямых продаж. Разработка рекламного обращения. Определение основных этапов рекламного процесса. Особенности проектирования маркетинговых служб Составление схемы товародвижения. Стратегическое планирование. Стратегический контроль. Разработка бюджета маркетинга. Международный маркетинг. Совместная предпринимательская деятельность.</p>	3	ПЗ	Т, МК	2	13,9	ТК	ПО, УО Д
6.	Выходной контроль				0,1		ВыхК	3

Итого:				10,1	61,9		
--------	--	--	--	------	------	--	--

Примечание:

Условные обозначения:

Виды контактной работы: Л – лекция, ПЗ – практическое занятие.

Формы проведения занятий: В – лекция-визуализация, ДИ – дидактическая игра, Т – лекция/занятие, проводимое в традиционной форме, МК – метод кейсов.

Виды контроля: ВК – входной контроль, ТК – текущий контроль, РК – рубежный контроль, ВыхК – выходной контроль.

Форма контроля: УО – устный опрос, ПО – письменный опрос, Т - тестирование, Д – доклад, З.– зачет.

5. Образовательные технологии

Организация занятий по дисциплине «Маркетинг» проводится по видам учебной работы: лекции, практические занятия, текущий контроль.

Реализация компетентного подхода в рамках специальности 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства предусматривает использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

Лекционные занятия проводятся в поточной аудитории с применением мультимедийного проектора в виде учебной презентации. Основные моменты лекционных занятий конспектируются. Отдельные темы предлагаются для самостоятельного изучения с обязательным составлением конспекта (контролируется).

Целью практических занятий является выработка практических навыков проведения маркетинговых исследований рынка и разработки стратегии маркетинга предприятия, применения видов продвижения продукции; применения методов ценообразования на предприятии.

Для достижения этих целей используются как традиционные формы работы – решение задач, тестовых заданий и т.п., так и интерактивные методы – деловая игра, метод-кейсов.

Решение задач позволяет обучиться формировать у обучающихся определенные виды деятельности, связанные с применением знаний в конкретных ситуациях; систематизировать и закрепить теоретические знания обучающихся; проверить степень усвоения одной темы или вопроса.

В процессе решения задач обучающийся сталкивается с ситуацией вызова и достижения, данный методический прием способствует в определенной мере повышению у обучающихся мотивации как непосредственно к учебе, так и к деятельности вообще.

Дидактическая игра позволяет найти решение задач путем применения специальных правил обсуждения и стимулирования творческой активности участников.

Метод-кейса способствует развитию у обучающихся изобретательности, умения решать задачи с учетом конкретных условий, ситуаций и при наличии фактической информации. Позволяет использовать теоретические знания по тому или иному курсу, практический опыт обучаемых, их способность высказывать свои мысли, идеи, предложения, умение выслушать альтернативную точку зрения, и аргументировано высказать свою. С помощью этого метода обучающиеся имеют возможность проявить и усовершенствовать аналитические и оценочные навыки, научиться работать в команде, применять на практике теоретический материал.

Самостоятельная работа охватывает проработку обучающимися отдельных вопросов теоретического курса, выполнение домашних работ, включающих решение задач, анализ конкретных ситуаций и подготовку их презентаций, и т.п.

Самостоятельная работа осуществляется в индивидуальном и групповом формате. Самостоятельная работа выполняется обучающимися на основе учебно-методических материалов дисциплины (приложение 2). Самостоятельно изучаемые вопросы курса включаются в вопросы выходного контроля.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература (библиотека СГАУ)

№ п/п	Наименование, ссылка для электронного доступа или количество экземпляров в библиотеке	Автор(ы)	Место издания, издательство, год	Используется при изучении разделов (из п.4, таб.3)
1	2	3	4	5
1	Маркетинг https://znanium.com/catalog/product/1091798	В.А. Алексунин	Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 214 с. - ISBN 978-5-394-03163-2	Все разделы
2	Маркетинг https://znanium.com/catalog/product/1010378	И.Л. Акулич	Мн.:Вышэйшая школа, 2014.	Все разделы
3	Маркетинг http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=513272	С.А. Ким	М.: «Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. —	Все разделы

			260 с. - ISBN 978-5-394-02014-8	
4	Маркетинг https://znanium.com/catalog/product/1039460	Р.Б. Ноздрева	Москва : Аспект Пресс, 2016.	Все разделы
5	Маркетинг https://znanium.com/catalog/product/954382	С.У. Нуралиев	Москва : ИНФРА-М, 2018.	Все разделы

б) дополнительная литература

№ п/п	Наименование, ссылка для электронного доступа или количество экземпляров в библиотеке	Автор(ы)	Место издания, издательство, год	Используется при изучении разделов (из п.4, таб.3)
1	2	3	4	5
1	Маркетинг https://znanium.com/catalog/product/939196	Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская.	Москва: ИНФРА-М, 2018.	Все разделы
2	Маркетинг https://znanium.com/catalog/product/977930	Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, М.В. Жарикова	Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018.	Все разделы
3	Маркетинг на предприятиях и в корпорациях: теория и практика https://znanium.com/catalog/product/915112	Т.Е. Никитина	Москва: ИНФРА-М, 2018. — 166 с. — (Научная мысль). - ISBN 978-5-16-103886-4.	Все разделы
4	Маркетинг PR и рекламы https://znanium.com/catalog/product/1028516	И.М. Синяева	М: ЮНИТИ-ДАНА, 2017	Все разделы
5	Управление маркетингом URL: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=488403	Егоров Ю.Н.	М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 238 с. ISBN 978-5-16-010430-0	25-30

в) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Официальный сайт университета: <http://www.sgau.ru/>;
2. Сайт по теории и практике маркетинга. Раздел мерчандайзинг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.4p.ru/main/theory/merchandising/>
3. Сайт «Реклама и мерчандайзинг». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.advesti.ru/publish/merch/>
4. Энциклопедия маркетинга. Публикации по вопросам маркетинга (брендинг, ценообразование, поведение потребителей, финансовый,

промышленный, международный маркетинг и т.д.). Примеры маркетинговых исследований. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.marketing.spb.ru

5. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

г) периодические издания

Журналы:

1. Маркетинг
2. Маркетинг и реклама
3. Справочник руководителя
4. Российский экономический журнал
5. Менеджмент в России и за рубежом

д) информационные справочные системы и профессиональные базы данных

Для пользования стандартами и нормативными документами рекомендуется применять информационные справочные системы и профессиональные базы данных, доступ к которым организован библиотекой университета через локальную вычислительную сеть.

Для пользования электронными изданиями рекомендуется использовать следующие информационные справочные системы и профессиональные базы данных:

1. Научная библиотека университета <http://www.sgau.ru/biblioteka/>

Базы данных содержат сведения обо всех видах литературы, поступающей в фонд библиотеки. Более 1400 полнотекстовых документов (учебники, учебные пособия и т.п.). Доступ – с любого компьютера, подключенного к сети Интернет.

2. Электронная библиотечная система «Лань» <http://e.lanbook.com>.

Электронная библиотека издательства «Лань» – ресурс, включающий в себя как электронные версии книг издательства «Лань», так и коллекции полнотекстовых файлов других российских издательств. После регистрации с компьютера университета – доступ с любого компьютера, подключенного к сети Интернет.

3. «Университетская библиотека ONLINE» <http://www.biblioclub.ru>.

Электронно-библиотечная система, обеспечивающая доступ к книгам, конспектам лекций, энциклопедиям и словарям, учебникам по различным областям научных знаний, материалам по экспресс-подготовке к экзаменам. После регистрации с компьютера университета – доступ с любого компьютера, подключенного к сети Интернет.

4. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. <http://elibrary.ru>.

Российский информационный портал в области науки, медицины, технологии и образования. На платформе аккумулируются полные тексты и

рефераты научных статей и публикаций. Доступ с любого компьютера, подключенного к сети Интернет. Свободная регистрация.

5. ЭБС «Юрайт» <http://www.biblio-online.ru>.

Электронно-библиотечная система издательства «Юрайт». Учебники и учебные пособия от ведущих научных школ. Тематика: «Бизнес. Экономика», «Гуманитарные и общественные науки», «Естественные науки», «Информатика», «Прикладные науки. Техника», «Языкознание. Иностранные языки». Доступ - после регистрации с компьютера университета с любого компьютера, подключенного к Internet.

6. Поисковые интернет-системы Яндекс, Rambler, Google и др.

е) информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса:

К информационным технологиям, используемым при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, относятся:

– персональные компьютеры, посредством которых осуществляется доступ к информационным ресурсам и оформляются результаты самостоятельной работы;

– проекторы и экраны для демонстрации слайдов мультимедийных лекций;

– активное использование средств коммуникаций (электронная почта, тематические сообщества в социальных сетях и т.п.).

• программное обеспечение:

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Наименование программы	Тип программы (расчетная, обучающая, контролирующая и др.)
1	2	3	4
1	Все темы дисциплины	DsktpEdu ALNG LicSAPk OLV E 1Y Acdmc Ent; Microsoft Office 365 Pro Plus Open Students Shared Server All Lng SubsVL OLV NL IMth Ac-dmc Stdnt w/Faculty. Лицензиат – ООО «КОМПАРЕКС», г. Саратов. Контракт № А-032 на передачу неисключительных (пользовательских) прав на программное обеспечение от 23.12.2019 г.	Вспомогательная
2	Все темы дисциплины	Право на использование антивирусного программного обеспечения Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный (1500-2449) 1 year Educational Licence. Лицензиат – ООО «Солярис Технолоджис», г. Саратов. Контракт № ЕП-113 на оказание услуг по передаче неисключительных (пользовательских) прав на антивирусное программное обеспечение с внесением соответствующих изменений в аттестационную документацию по требованию защиты	Вспомогательная

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для проведения занятий лекционного и семинарского типов, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации необходимы аудитории с меловыми или маркерными досками, достаточным количеством посадочных мест и освещенностью. Для использования медиаресурсов необходимы проектор, экран, компьютер или ноутбук, по возможности – частичное затемнение дневного света.

Для проведения лекционных, практических занятий и контроля самостоятельной работы по дисциплине «Маркетинг» кафедры «Менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК» имеются аудитории № 120, 121, 202, 248, 249, 335, 337, 341, 342, 344, 349, 402, 522, 153, 307, 308, 407.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал библиотеки УК №2) оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

8. Оценочные материалы

Оценочные материалы, сформированные для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Маркетинг» разработаны на основании следующих документов:

- Федерального закона Российской Федерации от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями);

- приказа Минобрнауки РФ от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры»;

Оценочные материалы представлены в приложении 1 к рабочей программе дисциплины и включают в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;

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

9. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы представлен в приложении 2 к рабочей программе по дисциплине «Маркетинг».

10. Методические указания для обучающихся по изучению дисциплины «Маркетинг»

Методические указания по изучению дисциплины «Маркетинг» включают в себя:

1. Краткий курс лекций
2. Рабочая тетрадь

*Рассмотрено и утверждено на заседании кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК»
«22» мая 2020 года (протокол № 11).*

**Лист изменений и дополнений,
вносимых в рабочую программу дисциплины
«Маркетинг»**

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины «Маркетинг» на 2020/2021 учебный год: добавлены новые источники учебной литературы 2020 года в п. 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература (библиотека СГАУ)

№ п/п	Наименование, ссылка для электронного доступа или количество экземпляров в библиотеке	Автор(ы)	Место издания, издательство, год	Используется при изучении разделов
1	2	3	4	5
1	Маркетинг https://znanium.com/catalog/product/1093217	С. У. Нуралиев, Д. С. Нуралиева	Москва : Издательско- торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 360 с. - ISBN 978-5-394- 03577-7	Все разделы
2	Маркетинг https://znanium.com/catalog/product/1093246	А. А. Романов, В. П. Басенко, Б. М. Жуков	Москва : Издательско- торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 438 с. - ISBN 978-5-394- 03542-5	Все разделы

Актуализированная рабочая программа дисциплины «Маркетинг» рассмотрена и утверждена на заседании кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК» «31» августа 2020 года (протокол № 1).

Заведующий кафедрой

(подпись)

И.Л. Воротников

**Лист изменений и дополнений,
вносимых в рабочую программу дисциплины
«Маркетинг»**

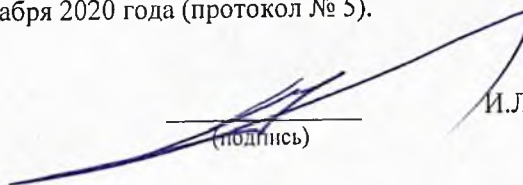
Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины «Маркетинг» на 2020/2021 учебный год:

Сведения об обновлении лицензионного программного обеспечения

Наименование программы	Примечание
<p>Kaspersky Endpoint Security</p> <p>Реквизиты подтверждающего документа: Право на использование антивирусного программного обеспечения Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный (1500-2449) 1 year Educational Licence. Лицензиат – ООО «Солярис Технолоджис», г. Саратов. Контракт № ЕП-113 на оказание услуг по передаче неисключительных (пользовательских) прав на антивирусное программное обеспечение с внесением соответствующих изменений в аттестационную документацию по требованию защиты информации от 11.12.2019 г.</p>	<p>Срок действия контракта истек</p>
<p>Kaspersky Endpoint Security</p> <p>Реквизиты подтверждающего документа: Право на использование Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный (250-499) 1 year Educational Renewal License. Лицензиат – ООО «Современные технологии», г. Саратов. Сублицензионный договор № 6-219/2020/223-1370 от 01.12.2020 г.</p>	<p>Заключен новый договор сроком на 1 год (11.12.2020 г. - 10.12.2021 г.)</p>
<p>Microsoft Office 365 Pro Plus Open Students Shared Server All Lng SubsVL OLV NL IMth Acdmc Stdnt w/Faculty</p> <p>Реквизиты подтверждающего документа: Предоставление неисключительных прав на ПО: DsktpEdu ALNG LicSAPk OLV E 1Y Acdmc Ent. Лицензиат – ООО «КОМПАРЕКС», г. Саратов. Контракт № А-032 на передачу неисключительных (пользовательских) прав на программное обеспечение от 23.12.2019 г.</p>	<p>Срок действия контракта истекает 23.12.2020 г.</p>
<p>Microsoft Office</p> <p>Реквизиты подтверждающего документа: Предоставление неисключительных прав на ПО: DsktpEdu ALNG LicSAPk OLV E 1Y Acdmc Ent. Лицензиат – ООО «КОМПАРЕКС», г. Саратов. Сублицензионный договор № 201201/КЛ/Л/44-208 на передачу неисключительных прав на программы для ЭВМ с конечным пользователем по адресу: г. Саратов, ул. Советская, 60 от 01.12.2020 г.</p>	<p>Заключен новый договор сроком на 1 год (по 31.12.2021 г.)</p>

Актуализированная рабочая программа дисциплины «Маркетинг» рассмотрена и утверждена на заседании кафедры «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК» «04» декабря 2020 года (протокол № 5).

Заведующий кафедрой


(подпись)

И.Л. Воротников