

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Дмитриев Николай Николаевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 17.06.2022 09:15:56  
Уникальный программный ключ:  
f7c6227919e4cdbfb4d7b682991f8553b37cafbd

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**имени А.А. ЕЖЕВСКОГО**

Институт управления природными ресурсами – факультет охотоведения  
им. В.Н. Скалона  
Кафедра охотоведения и биоэкологии

Утверждаю  
Директор института управления  
природными ресурсами –  
факультет охотоведения  
имени В.Н. Скалона



В.О. Саловаров  
«18» июня 2019 г.

Рабочая программа дисциплины  
«Маркетинг в лесном хозяйстве»

Направление подготовки (специальность) 35.03.01 – Лесное дело  
Профиль Лесное дело  
(уровень бакалавриата)

Форма обучения: очная, заочная  
4 курс, 8 семестр / 4 курс

Молодежный 2019

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью преподавания курса является формирование у студентов комплекса знаний о маркетинге в сфере лесного хозяйства.

2. Основными задачами курса являются:

- изучение нормативных актов РФ, регламентирующих предпринимательскую деятельность;
- изучение организационно-правовых формы предприятий, их преимуществ и недостатков;
- овладение методикой бизнес - планирования;
- ознакомление с системой управления маркетингом предприятия, анализом рыночных возможностей, сегментированием рынка и комплексом маркетинга.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Маркетинг в лесном хозяйстве» находится в обязательной части Блока 1 учебного плана по направлению подготовки 35.03.01 – Лесное дело. Дисциплина изучается в 8 семестре.

## 3. ТРЕБОВАНИЯ К УСЛОВИЯМ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

### (ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ)

Изучение данной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций:

Код компетенции	Результаты освоения ОП	Индикаторы компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ОПК-6	Способен использовать базовые знания экономики и определять экономическую эффективность в профессиональной деятельности	ИД-1 <sub>опк-6</sub> - Определяет экономическую эффективность применения технологий и их элементов, применяемых для осуществления охраны, защиты и воспроизводства лесов, обеспечения многоцелевого, рационального, непрерывного, неистощительного использования лесов для удовлетворения потребностей общества в лесах и лесных ресурсах.	<b>знать:</b> методы определения экономической эффективности применения технологий неистощительного использования лесов для удовлетворения потребностей общества в лесах и лесных ресурсах <b>уметь:</b> определять экономическую эффективность применения технологий и их элементов, применяемых для осуществления охраны, защиты и воспроизводства лесов <b>владеть:</b> навыками оценки экономической эффективности -

#### **4. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

Обучение по дисциплине лиц, относящихся к категории инвалидов, и лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

В случае возникновения необходимости обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья в Университете предусматривается создание специальных условий, включающих в себя использование специальных образовательных программ, методов воспитания, дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания Университета и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

При получении высшего образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно учебная литература, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

С учетом особых потребностей обучающимся с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается предоставление учебных, лекционных материалов в электронном виде.

#### **5. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е. - 144 часов

##### **5.1. Объем дисциплины и виды учебной работы:**

**5.1.1. Очная форма обучения:** Семестр – 8 , вид отчетности – зачет (8 семестр)

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов / зачетных единиц</b>	<b>Объем часов / зачетных единиц</b>
	всего	8 семестр
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>144/4</b>	<b>144/4</b>
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего)</b>	<b>48</b>	<b>48</b>
в том числе:		

Лекции (Л)	24	24
Семинарские занятия (СЗ)		
Практические работы (ПР)	24	24
<b>Самостоятельная работа:</b>	<b>96</b>	<b>96</b>
Курсовой проект (КП)	-	-
Курсовая работа (КР)	-	-
Расчетно-графическая работа (РГР)	-	-
Реферат (Р)	-	-
Эссе (Э)	-	-
Контрольная работа	16	16
Самостоятельное изучение разделов	-	-
Самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам, рубежному контролю и т.д.)	80	80
Подготовка и сдача зачета	-	-

### 5.1.2. Заочная форма обучения: Курс – 4, вид отчетности 4 курс – зачет

Вид учебной работы	Объем часов / зачетных единиц	Объем часов / зачет- ных единиц
	всего	4 курс
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>144/4</b>	<b>144/4</b>
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего)</b>	<b>12</b>	<b>12</b>
в том числе:		
Лекции (Л)	6	6
Семинарские занятия (СЗ)		
Практические работы (ПР)	6	6
<b>Самостоятельная работа:</b>	<b>132</b>	<b>132</b>
Курсовой проект (КП)	-	-
Курсовая работа (КР)	-	-
Расчетно-графическая работа (РГР)	-	-
Реферат (Р)	-	-
Эссе (Э)	-	-
Контрольная работа	42	42
Самостоятельное изучение разделов	90	90
Самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам, рубежному контролю и т.д.)		
Подготовка и сдача зачета	-	-

## 6. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1 Содержание дисциплины, структурированное по темам с указанием отведенного на них количества часов и видов учебных занятий:

#### 6.1.1 Очная форма обучения:

№ п/п	Раздел, тема, содержание дисциплины	Виды учебных занятий, включая самостоятельную и трудоемкость (в часах)				Формы текущей, промежуточной аттестации
		Лекции (Л)	Практ. (семинарские)	лаборат. работы (ЛР)	самост. работа (СРС)	
1	2	3	4	5	6	7
<b>8 семестр</b>						
1.	<b>Понятие и сущность маркетинга.</b> История маркетинга. Определение и основные признаки маркетинга. Социальные основы и функции. Особенности предпринимательства в лесном хозяйстве. Понятие и структура бизнес-плана. <b>Государственное регулирование предпринимательства в России.</b>	2	2		10	Письменная работа
2	<b>Конкуренция.</b> Понятие, виды <b>Сегментация рынка</b> Сегментирование рынка и позиционирование товаров. Разработка комплекса маркетинга и внедрение в жизнь маркетинговых мероприятий.	4	4		20	
3	<b>Организационно-правовые формы предприятий.</b> Понятие предприятия и юридического лица. Классификация предприятий по организационно-правовым критериям. Основные особенности, преимущества и недостатки: индивидуального предпринимателя, хозяйственного товарищества, хозяйственного общества, производственного кооператива, унитарного предприятия, некоммерческой организации.	4	4		10	
4	<b>Товар и услуга. Ценовая политика в маркетинге. Реклама.</b> Ценообразование в маркетинге. Цели, методы и психология ценновосприятия. Продвижение товаров и услуг. Комплекс стимулирования: реклама, пропаганда, стимулирование сбыта, личная продажа. Распространение товаров. Каналы распределения. Транспортиров-	6	6		20	

	ка товаров.					
5	<b>Понимание потребителей.</b> Понятие и виды потребительских рынков. Модель покупательского поведения. Характеристики покупателей. Процесс принятия решения о покупке. Нейромаркетинг. Реакция на покупку, конечная судьба товара.	6	6		20	Контрольная работа
6	<b>Международный маркетинг.</b>	2	2		16	
	<b>Итого за 8 семестр</b>	<b>24</b>	<b>24</b>		<b>96</b>	зачёт
	<b>Итого по дисциплине</b>	<b>24</b>	<b>24</b>		<b>96</b>	зачёт

### 6.1.2 Заочная форма обучения:

№ п/п	Раздел, тема, содержание дисциплины	Виды учебных занятий, включая самостоятельную и трудоемкость (в часах)				Формы текущей, промежуточной аттестации
		Лекции (Л)	Практ. (семинарские)	лаборат. работы (ЛР)	самост. работа (СРС)	
1	2	3	4	5	6	7
4курс						
1.	Понятие и сущность маркетинга. Конкуренция. Сегментация рынка	2	2		40	Выполнение контрольной работы
1.1	Организационно-правовые формы предприятий.	2	2		40	
1.n	Товар и услуга. Ценовая политика в маркетинге. Понимание потребителей. Реклама.	2	2		52	Выполнение контрольной работы Зачет
	<b>ИТОГО за 4 курс</b>	<b>6</b>	<b>6</b>		<b>132</b>	
	<b>Итого по дисциплине</b>	<b>6</b>	<b>6</b>		<b>132</b>	

## 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины:

#### 7.1.1. Основная литература:

1. Котлер, Филип. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер [Текст]/ Ф. Котлер; пер. с англ. Т. В.

Виноградовой, А. А. Чеха, Л. Л. Царук. - 3-е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2011.- 212 с. Швандер В.А. Экономика предприятия. М. ЮНИТИ.2005.

2. Котлер, Филип. Основы маркетинга/ Ф. Котлер; пер. с англ. В.Б. Боброва; под ред. Е. М. Пеньковой, 1991.- 734 с.

#### 7.1.2. Дополнительная литература:

1. Ковалевский, В. П. Маркетинговые исследования: учеб. пособие / О. М. Калиева, О. П. Михайлова, В. П. Ковалевский.— Оренбург: ГОУ ОГУ, 2013.- 188 с.- режим доступа: <http://rucont.ru/efd/204966>

2. Маркетинг. В вопросах и ответах. Учебное пособие. / Е.В. Бородинова. — Тула: Институт законоведения и управления Всероссийской полицейской ассоциации, 2013.- 61 с.- режим доступа: <http://rucont.ru/efd/209462>.

#### 7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины:

1. Библиотека компьютерной литературы – <http://it.eup.ru/>

2. КонсультантПлюс – <http://www.consultant.ru>

3. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU – <http://elibrary.ru/defaultx.asp>.

4. «Национальный цифровой ресурс «Руконт» – <http://ckbib.ru/>

5. ЭБС «AgriLib» – <http://www.ebs.rgazu.ru>

6. ЭБС издательства Лань – [www.e.lanbook.com](http://www.e.lanbook.com)

7. Электронная библиотека InfoCity – <http://www.infocity.kiev.ua/>

8. Электронно-библиотечная система «IPRbooks» – <http://iprbookshop.ru>

9. Электронная библиотека Programmer'sKlondike – <http://www.proklondike.com/>

#### 7.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине:

№ п/п	Наименование программного обеспечения	Договор №, дата, организация	Число пользователей (шт)
1	1. Microsoft Office 2007 (пакет офисных приложений Майкрософт)	лицензии: № 44217759, 44667904, 43837216, 44545018, 44545016 и другие	

### 9. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

№ п/п	Наименование оборудованных	Основное оборудование	Форма использования
-------	----------------------------	-----------------------	---------------------

	учебных кабинетов, лабораторий и др. объектов для проведения учебных занятий		
1.	Аудитория 11	Мультимедийное оборудование, учебно-наглядные пособия	Для проведения лекционных и практических занятий

### Рейтинг-план дисциплины

4 курс, 8\_ семестр

Лекции – 24 часов. Практические занятия – 24 часов. Зачет.

Текущие аттестации: письменная и контрольная работы.

### Распределение баллов по разделам (модулям) в 8 семестре

Раздел дисциплины	Максимальный балл	Сроки
Понятие и сущность маркетинга. Конкуренция. Сегментация рынка Организационно-правовые формы предприятий. Товар и услуга. Ценовая политика в маркетинге. Реклама.	40	8 неделя
Понимание потребителей. Международный маркетинг.	20	12 неделя
<b>ИТОГО</b>	<b>60</b>	
Сумма баллов для допуска к зачету	от 40	
Итоговый рейтинговый балл	от 0 до 100	

### Распределение баллов по видам работ

Вид работы	Единица измерения	Премиальные баллы
Активность на семинарском занятии	семестр	0 - 8
Посещение занятий	семестр	0 - 5
Внеаудиторная самостоятельная работа	семестр	0 –12
Участие в конференциях, конкурсах	одно участие	0 - 15
<b>Итого</b>		<b>до 40</b>
<b>Звчет</b>		<b>20-40</b>

### Определение итоговой оценки по дисциплине

По результатам работы в семестре студент может получить автоматически зачет при условии, если он набрал более 50 баллов. Если студент набрал менее 40 баллов, то он не допускается к зачету. Неудачившим студентам предоставляется возможность ликвидировать задолженность (в зависимости от причины неудачиваемости) в предусмотренные кафедрой и деканатом сроки.

Рабочая программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) и учебным планом направления подготовки бакалавров по направлению 35.03.01 – Лесное дело, профиль Лесное дело



Программу составил: —



Вашукевич Елена Валериевна

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры охотоведения и биоэкологии

протокол № 10 от «18» июня 2019 г.

Заведующий кафедрой



Вашукевич Елена Валерьевна

**Согласовано:**

Директор центра информационных технологий

\_\_\_\_\_ Б.П. Гусев

Директор библиотеки

\_\_\_\_\_ М.З. Ерохина