

Документ подписан простой электронной подписью
 Информация о владельце:
 ФИО: Мочалин Константин Сергеевич
 Должность: И.о. ректора
 Дата подписания: 03.07.2026 19:09:38
 Уникальный программный ключ:
 b7695d6b97247fced4385685adb0d9f8e6f2cdf

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО МОРСКОГО И РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА

**Федеральное государственное бюджетное
 образовательное учреждение высшего образования
 "Сибирский государственный университет водного транспорта"**

Б1.В.19

Маркетинг на транспорте

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой	Экономики и управления		
Образовательная программа	26.03.01 Направление подготовки "Управление водным транспортом и гидрографическое обеспечение судоходства" Профиль "Цифровая логистика" год начала подготовки 2024		
Квалификация	бакалавр		
Форма обучения	очная		
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ		
Часов по учебному плану	108	Виды контроля на курсах: зачет 6	
в том числе:			
аудиторные занятия	42		
самостоятельная работа	62		

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	6 (3.2)		Итого	
Неделя	15 3/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	28	28	28	28
Практические	14	14	14	14
Иная контактная работа	4	4	4	4
Итого ауд.	42	42	42	42
Контактная работа	46	46	46	46
Сам. работа	62	62	62	62
Итого	108	108	108	108

Рабочая программа дисциплины

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 26.03.01 Управление водным транспортом и гидрографическое обеспечение судоходства (приказ Минобрнауки России от 10.01.2018 г. № 21)

составлена на основании учебного плана образовательной программы:

26.03.01 Направление подготовки "Управление водным транспортом и гидрографическое обеспечение судоходства"
Профиль "Цифровая логистика"
год начала подготовки 2024

Рабочую программу составил(и):

Доцент, Поликарпова Я.Н.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Заведующий кафедрой Виниченко Виктория Александровна

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью дисциплины «Маркетинг на транспорте» является формирование у студентов системы знаний о маркетинге как науке, концепции ведения бизнеса, виде деятельности, универсальном способе управления субъектами рыночной деятельности, а также – формирование умений и навыков принятия эффективных маркетинговых экономико-управленческих решений и планирования маркетинговых действий, в том числе в сфере транспорта
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:		Б1.В
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Внешнеторговые операции и их транспортное обеспечение	
2.1.2	Внеэкономическая деятельность на транспорте	
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Транспортное страхование	
2.2.2	Цифровая логистика	

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-1: Способен предоставлять потребителям технически и экономически обоснованный комплекс услуг транспортно-логистического сервиса на водном транспорте, управлять и оптимизировать бизнес-процессы на основе цифровых технологий	
ПК-1.1:	Анализирует теоретические основы инновационных решений по оптимизации ресурсов организации, управления на предприятии, оценки эффективности использования ресурсов и инвестиций, оптимального управления транспортными потоками функционирования транспортно-логистических систем
ПК-1.2:	Способен реализовывать инновационные решения по оптимизации ресурсов организации, управления на предприятии, оценки эффективности использования ресурсов и инвестиций, оптимального управления транспортными потоками функционирования транспортно-логистических систем
ПК-1.3:	Иметь навык в реализации инновационных решений по оптимизации ресурсов организации, управления на предприятии, оценки эффективности использования ресурсов и инвестиций, оптимального управления транспортными потоками функционирования транспортно-логистических систем

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	теоретические основы воздействия на рынок транспортных и логистических услуг, формирования потребительского спроса на транспортно-логистические услуги; понятие и элементы маркетингового плана организации
3.2	Уметь:
3.2.1	применять методы воздействия на рынок транспортных и логистических услуг, формирования потребительского спроса на транспортно-логистические услуги; разрабатывать элементы маркетингового плана организации, задавать критерии эффективности его исполнения
3.3	Владеть:
3.3.1	методиками исследования воздействия на рынок транспортных и логистических услуг, формирования потребительского спроса на транспортно-логистические услуги; навыками составления маркетингового плана организации, прогнозирования финансового результата осуществления мероприятий плана

4. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Вид занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Литература	ПрПо дгот
Раздел	Раздел 1.				
Лек	1 Маркетинг: сущность и развитие концепции /Лек/	6	2	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3.2	0
Ср	1 Маркетинг: сущность и развитие концепции /Ср/	6	2	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3.2	0
Лек	2 Маркетинговые исследования /Лек/	6	6	Л1.1 Л1.3Л2.2Л3.2	0

Ср	2 Маркетинговые исследования /Ср/	6	8	Л1.1 Л1.3Л2.1Л3. 1 Л3.2	0
Лек	4 Сегментация рынка /Лек/	6	3		0
Пр	4 Сегментация рынка /Пр/	6	6	Л1.1Л2.2Л3. 1 Л3.2	0
Ср	4 Сегментация рынка /Ср/	6	11	Л1.1Л2.2Л3. 1 Л3.2	0
Пр	5 Конкурентоспособность товара (фирмы, торговой марки /Пр/	6	6	Л1.1 Л1.2Л2.2Л3. 1 Л3.2	0
Ср	5 Конкурентоспособность товара (фирмы, торговой марки /Ср/	6	14	Л1.1 Л1.3Л2.2Л3. 1 Л3.2	0
Лек	6 Товарная политика в маркетинге /Лек/	6	5	Л1.2Л2.2Л3. 1 Л3.2	0
Ср	6 Товарная политика в маркетинге /Ср/	6	10	Л1.3Л2.1Л3. 1 Л3.2	0
Лек	7 Ценовая политика в маркетинге /Лек/	6	4	Л1.1Л2.2Л3. 1 Л3.2	0
Ср	7 Ценовая политика в маркетинге /Ср/	6	4	Л1.1Л2.2Л3. 1 Л3.2	0
Лек	8 Сбытовая политика в маркетинге /Лек/	6	4	Л1.1Л2.2Л3. 1 Л3.2	0
Ср	8 Сбытовая политика в маркетинге /Ср/	6	5	Л1.1Л2.2Л3. 1 Л3.2	0
Лек	9 Коммуникационная политика в маркетинге /Лек/	6	4	Л1.1Л2.2Л3. 1 Л3.2	0
Ср	9 Коммуникационная политика в маркетинге /Ср/	6	4	Л1.1Л2.1Л3. 1 Л3.2	0
Пр	10 Маркетинг на рынке транспортных услуг /Пр/	6	2	Л1.2Л2.2Л3. 1 Л3.2	0
Ср	10 Маркетинг на рынке транспортных услуг /Ср/	6	4	Л1.3Л2.2Л3. 1 Л3.2	0
ИКР	10 Маркетинг на рынке транспортных услуг /ИКР/	6	4	Л1.2Л2.1Л3. 1 Л3.2	0

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Тема 1 Маркетинг: сущность и развитие концепции [1,5]

Возникновение и сущность маркетинга как вида деятельности. Условия его появления и эффективного функционирования. Товарная, сбытовая, рыночная и социально-этическая концепции маркетинга. Определение маркетинга в рамках разных концепций. Задачи, принципы и функции маркетинга. Основной понятийный аппарат маркетинга.

Тема 2 Маркетинговые исследования [1- 6]

Объекты маркетинговых исследований. Необходимость и задачи маркетинговых исследований. Маркетинговая среда, покупатели, конкуренты, рыночная конъюнктура как объекты маркетинговых исследований.

Методы проведения маркетинговых исследований. Этапы проведения маркетинговых исследований. Первичная и вторичная информация. Инструменты маркетинговых исследований и сфера их применения.

Тема 3 Маркетинговое планирование [1,6]

Понятие и принципы и задачи маркетингового планирования. Место маркетингового плана в системе внутрифирменного планирования. Бюджет маркетинга. Эффективность маркетинговых усилий. Стратегическое и тактическое планирование. Варианты маркетинговых стратегий. Методы стратегического планирования и прогнозирования в маркетинге, ситуационный анализ, SWOT- анализ матрица БКГ. Тактическое маркетинговое планирование. Понятие и структура «Комплекса маркетинга».

Тема 4 Сегментация рынка [1,3,4,5]

Массовый, концентрированный, дифференцированный маркетинг. Понятие рыночного сегмента и целевого рынка. Признаки и критерии сегментации. Последовательность проведения сегментации рынка. Понятие рыночной ниши.

Позиционирование товара (фирмы, торговой марки). Понятие позиционирования. Стратегии позиционирования. Дифференцирование. Параметры позиционирования. Построение карты позиционирования товара (фирмы, торговой марки).

Тема 5 Конкурентоспособность товара (фирмы, торговой марки)[1-6]

Понятие конкурентоспособности. Параметры конкурентоспособности и степень их значимости для потребителя. Цели и методы оценки конкурентоспособности. Алгоритм и преимущества комплексного метода.

Тема 6 Товарная политика в маркетинге [1,2, 4]

Понятие, задачи и направление товарной политики фирмы. Понятие товара. Типы товарной политики: горизонтальная, концентрическая, инфра-структурная, конгломератная. Маркетинговые действия в области товарной политики. Характеристики товарной номенклатуры. Концепция жизненного

цикла товара и ее роль в планировании товарного ассортимента. Инновационная политика в маркетинге. Стратегии и виды нововведений.

Тема 7 Ценовая политика в маркетинге [1,2,4]

Понятие и задачи ценовой политики. Виды цен. Классификация покупателей с точки зрения их отношения к ценам, возможные реакции на изменение цены. Ценовые стратегии. Методы ценообразования и рыночной корректировки цен. Понятие и алгоритм определения конкурентной цены. Особенности и методы формирования транспортного тарифа.

Тема 8 Сбытовая политика в маркетинге [1 - 6]

Понятие и задачи, функции и структура сбытовой деятельности. Транспорт в системе товародвижения. Виды сбыта. Прямой, косвенный, комбинированный сбыт. Пути и виды каналов товародвижения, сферы их рационального применения. Виды торговых посредников, их ответственность, права и способы вознаграждения. Условные посредники. Транспортные и экспедиционные компании как поставщики услуг и посредники.

Тема 9 Коммуникационная политика в маркетинге [1-4]

Функции коммуникаций в маркетинге. Элементы системы «формирования спроса и стимулирования сбыта» (ФОССТИС). Стратегии продвижения. Этапы продвижения товара. Виды коммуникаций. Способы стимулирования сбыта. Особенности продвижения транспортных услуг. Рыночная атрибутика товара. Элементы фирменного стиля.

Тема 10 Маркетинг на рынке транспортных услуг [2,5,6]

Элементы рынка транспортных услуг. Особенности транспортного маркетинга. Маркетинг судоходной компании.

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1. Перечень видов оценочных средств

1. оценка зачета
2. оценка практических заданий

6.2. Темы письменных работ

- 1) Как вы считаете, является ли «зеленый» маркетинг удачным ответом фирмы на озабоченность граждан, встревоженных нарастающим ухудшением окружающей среды? Свой ответ подтвердите примерами.
- 2) Опираясь на конкретный пример, взятый из вашего опыта в качестве потребителя, проанализируйте насколько серьезна критика ученых, которые упрекают маркетинг в создании искусственных потребностей?
- 3) Сопоставьте структуру потребностей индивидуального и индустриального покупателя. В чем вы видите (и как можете объяснить) сходство и принципиальные различия?
- 4) Можно в условиях развития концепции современного маркетинга представить себе ситуацию полного насыщения потребления? Аргументируйте свой ответ, приведите примеры.
- 5) Маркетинг описывает поведение потребителей в процессе приобретения товара или услуги как рациональное решение проблемы. Чтобы продемонстрировать это положение, опишите, как потребители делают свой выбор в сложных ситуациях, в условиях множественности вариантов выбора с изменяющимися рисками.
- 6) Для какой концепции маркетинга характерна стратегия позиционирования «по конкурентам»? Проанализируйте и подтвердите конкретными примерами особенности реализации данной стратегии в рамках современной концепции маркетинга.
- 7) Согласны ли вы с тем, что в странах с развитой экономикой наблюдается растущая фрагментация рынков, поскольку покупатели все чаще и чаще ищут решения, адаптированные к их специфическим потребностям. Как это совмещается с развитием глобального маркетинга, который делает акцент на стандартизацию товаров и торговых марок по всему миру? Аргументируйте свой ответ.
- 8) Проанализируйте, как эволюционирует эластичность спроса по цене на различных стадиях жизненного цикла товара? На конкретных примерах определите факторы, которые объясняют эту эволюцию?

- 9) Проведя сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта, определите каковы перспективы развития для малой фирмы, если на ее рынке доминирует агрессивный конкурент, обладающий неустрашимым преимуществом по издержкам?
- 10) Проанализируйте подходы российских и зарубежных фирм к реализации различных стратегий ценообразования. Аргументируйте свой ответ, приведите примеры.
- 11) Современные ученые-маркетологи активно выступают против использования «нейро-маркетинга» для разработки наиболее оптимального набора инструментов комплекса маркетинга, реализуемого на заданном сегменте. Согласны ли вы с точкой зрения ученых-маркетологов, что «нейро-маркетинг», как противоречащий этическим основам современного общества, необходимо официально запретить. Аргументируйте свой ответ, проанализировав конкретные примеры использования «нейро-маркетинга».

6.3. Контрольные вопросы и задания

- 1 Условия возникновения, сущность и принципы маркетинга
- 2 Эволюция концепции маркетинга
- 3 Основные понятия маркетинга
- 4 Рыночные инструменты маркетинга, виды платежеспособного спроса.
- 5 Исследования в маркетинге: необходимость, сущность и цели
- 6 Объекты маркетинговых исследований. Изучение потребителей
- 7 Объекты маркетинговых исследований. Изучение конкурентов
- 8 Объекты маркетинговых исследований. Анализ рыночной конъюнктуры
- 9 Виды, способы и методы маркетинговых исследований
- 10 Прогнозирование рынка: сущность, задачи и методы
- 11 Целевой рынок и выбор стратегии маркетинговой деятельности.
- 12 Сегментирование рынка: сущность, понятие
- 13 Показатели сегментации, критерии сегментации
- 14 Особенности сегментации рынка товаров производственного назначения
- 15 Позиционирование: понятие и построение карты
- 16 Выбор стратегии позиционирования
- 17 Ошибки позиционирования
- 18 Маркетинговое планирование: сущность, принципы и задачи
- 19 Стратегическое и тактическое планирование
- 20 Матричные инструменты стратегического планирования
- 21 Прогнозирование рынка: сущность, факторы и методы
- 22 Понятие товарной политики и товарного ассортимента
- 23 Концепция «жизненного цикла» товара
- 24 Стратегия нововведений в маркетинге
- 25 Конкурентоспособный товар: понятие и параметры
- 26 Способы определения конкурентоспособности товара
- 27 Конкурентоспособность фирмы: сущность и методы оценки
- 28 Цели и задачи ценовой политики в маркетинге
- 29 Виды ценовой стратегии в маркетинге
- 30 Ценообразующие факторы. Основные методы ценообразования
- 31 Конкурентная цена
- 32 Виды сбыта и каналы товародвижения
- 33 Задачи и функции коммуникационной политики
- 34 Сравнительный анализ видов коммуникаций: роль в системе ФОССТИС, достоинства и недостатки
- 35 Элементы рынка транспортных услуг
- 36 Особенности транспортного маркетинга
- 37 Маркетинг судоходной компании

6.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания

Методика оценивания практических заданий

Максимальный балл «5» ставится, если было продемонстрировано понимание проблемы задания, четкое определение цели и задач, было представ-

лено нескольких методов решения, обоснования их применения или неприменения, качество изложения материала (презентация, оформление и т.д.) соответствует обозначенным преподавателем требованиям по объему, содержанию и качеству предоставляемой информации, задание было передано на проверку преподавателю заранее, все замечания и рекомендации были учтены участниками группы в полном объеме, в процессе защиты все участники группы грамотно и развернуто отвечают на вопросы преподавателя.

Средний балл «4» ставится, если выполняются требования к получению максимального балла «5», но при ответах на вопросы в процессе защиты были допущены ошибки или в процессе защиты не все участники группы грамотно и развернуто отвечают на вопросы преподавателя.

Средний балл «3» ставится, если не было продемонстрировано понимание проблемы задания, цели и задачи определены не были, в процессе, был представлен один очевидный метод решения, обоснования его применения или неприменения четко обозначены не были, качество изложения материала (презентация, оформление и т.д.) не в полной мере соответствует

обозначенным преподавателем требованиям по объему, содержанию и качеству предоставляемой информации, задание не был прислан на проверку преподавателю заранее или замечания и рекомендации не были учтены участниками группы в полном объеме, в процессе защиты не все участники группы грамотно и развернуто отвечают на вопросы преподавателя.

Минимальный балл «2» ставится, если ставится, если выполняются требования к получению среднего балла «3», но при ответах на вопросы в процессе защиты были допущены ошибки или в процессе защиты не все участники группы грамотно и развернуто отвечают на вопросы преподавателя, либо задание было полностью выполнено в соответствии с требованиями к получению максимального балла «5», но группа на защиту не вышла без уважительной причины.

Минимальный балл «1» ставится, если выполняются требования к получению минимального балла «2», но защита проекта осуществляется одним или двумя членами группы (из 3 или 4-5, соответственно), либо задание было полностью выполнено в соответствии с требованиями к получению среднего балла «3», но группа на защиту не вышла без уважительной причины

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1 Рекомендуемая литература

7.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Багиев Георгий Леонидович, Тарасевич Валентина Михайловна, Багиев Георгий Леонидович	Маркетинг: учебник для вузов	Санкт-Петербург: Питер, 2012
Л1.2	Поликарпова Яна Николаевна, Рогачевский Анатолий Михайлович	Основы маркетинга на транспорте: учебное пособие	Новосибирск: НГАВТ, 2014
Л1.3	Поликарпова Яна Николаевна, Рогачевский Анатолий Михайлович	Основы маркетинга на транспорте: учебное пособие	Новосибирск: НГАВТ, 2014

7.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Акулич М. В.	Интернет-маркетинг: Учебник для бакалавров	Москва: Дашков и К, 2016
Л2.2	Скляр Е. Н., Авдеенко Г. И., Алексунин В. А.	Маркетинговые исследования	Москва: Дашков и К, 2016

7.1.3. Методические разработки

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Рогачевский Анатолий Мордухович	Введение в маркетинг: учеб. пособие для студентов высш. и сред. спец. учеб. заведений вод. трансп.	Новосибирск: НГАВТ, 2001
Л3.2	Попкова Дарья Викторовна	Маркетинг: метод. указ. для проведения практич. занятий [для студ. заоч. формы обучения]	Новосибирск: НГАВТ, 2014

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Назначение	Оборудование
Учебная аудитория для проведения практических занятий	Аудиторная доска; Комплект учебной мебели; Мультимедийное оборудование: проектор (стационарный), экран (стационарный), ПК (переносной)
Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций	Аудиторная доска; Комплект учебной мебели; Мультимедийное оборудование: проектор (стационарный), экран (стационарный), ПК (переносной)
Учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации	Аудиторная доска; Комплект учебной мебели; Мультимедийное оборудование: проектор (стационарный), экран (стационарный), ПК (переносной)
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа	Аудиторная доска; Комплект учебной мебели; Мультимедийное оборудование: проектор (стационарный), экран (стационарный), ПК (переносной)
Помещение для	Комплект учебной мебели; ПК – 2 шт., подключенных к сети "Интернет" и

самостоятельной обучающихся	работы	обеспечивающих доступ в электронную информационно-образовательную среду Университета
--------------------------------	--------	---