

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Железнов Лев Михайлович
Должность: ректор
Дата подписания: 29.03.2020
Уникальный программный ключ:
7f036de85c233e341493b4c0e48bb3a18c939f51

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Кировский государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Товарный менеджмент»

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль) ОПОП Товароведение и экспертиза товаров

Форма обучения очно-заочная

Срок освоения ОПОП 4 года 6 месяцев

Кафедра менеджмента и товароведения

Рабочая программа дисциплины (модуля) разработана на основе:

- 1) ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение, утвержденное Министерством образования и науки РФ «12» августа 2020 г., приказ № 985.
- 2) Учебного плана по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение, одобренного ученым советом ФГБОУ ВО Кировский ГМУ Минздрава России 30.04.2021 г., протокол № 4.
- 3) Профессионального стандарта «Специалист по качеству», утверждённого Министерством труда и социальной защиты РФ 22.04.2021 г., приказ № 276 н;
- 4) Профессионального стандарта «Специалист по сертификации продукции», утвержденного Министерством труда и социальной защиты РФ 31.10.2014 г., приказ № 857н.

Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена:

кафедрой менеджмента и товароведения «12» мая 2021 г. (протокол № 5)

Заведующий кафедрой Л.Н. Шмакова

ученым советом социально-экономического факультета
«12» мая 2021 г. (протокол № 3)

Председатель совета факультета Л.Н. Шмакова

Центральным методическим советом «20» мая 2021 г. (протокол № 6)

Председатель ЦМС Е.Н. Касаткин

Разработчики:

Зав. кафедрой менеджмента и товароведения,
к.т.н., доцент Л.Н. Шмакова

ОГЛАВЛЕНИЕ

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП	4
1.1. Цель изучения дисциплины (модуля)	4
1.2. Задачи изучения дисциплины (модуля)	4
1.3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП	4
1.4. Объекты профессиональной деятельности	4
1.5. Типы задач профессиональной деятельности	5
1.6. Планируемые результаты освоения программы - компетенции выпускников, планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения программы	5
Раздел 2. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы	9
Раздел 3. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)	9
3.1. Содержание разделов дисциплины (модуля)	9
3.2. Разделы дисциплины (модуля) и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами	13
3.3. Разделы дисциплины (модуля) и виды занятий	13
3.4. Тематический план лекций	13
3.5. Тематический план практических занятий (семинаров)	14
3.6. Самостоятельная работа обучающегося	16
3.7. Лабораторный практикум	16
3.8. Примерная тематика курсовых проектов (работ), контрольных работ	16
Раздел 4. Перечень учебно-методического и материально-технического обеспечения дисциплины (модуля)	17
4.1. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)	17
4.1.1. Основная литература	17
4.1.2. Дополнительная литература	17
4.2. Нормативная база	17
4.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)	21
4.4. Перечень информационных технологий, используемых для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю), программного обеспечения и информационно-справочных систем	21
4.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)	22
Раздел 5. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины (модуля)	23
5.1. Методика применения электронного обучения и дистанционных образовательных технологий при проведении занятий и на этапах текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине	24
Раздел 6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	27
Раздел 7. Оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)	28
Раздел 8. Особенности учебно-методического обеспечения образовательного процесса по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья	28

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП

1.1. Цель изучения дисциплины (модуля)

Цель дисциплины – формирование теоретических знаний и приобретение практических навыков и умений в области товарного менеджмента, необходимых для эффективной деятельности и развития профессионального взгляда на выбор методов управления основополагающими характеристиками товара (продукции) на протяжении его жизненного цикла.

1.2. Задачи изучения дисциплины (модуля)

Оценочно-аналитическая деятельность:

анализ закономерностей, тенденций и конъюнктуры товарного рынка с целью повышения эффективности работы предприятия;

получение, обработка и интерпретация данных для оценки и экспертизы товаров с применением научных методов исследования.

оценка соответствия безопасности и качества товаров требованиям технических регламентов, положениям стандартов или технических условий, условиям договоров, информации, приведенной в товарно-сопроводительных документах;

изучение спроса и анализ показателей ассортимента с целью оптимизации ассортимента торгового предприятия.

Товароведно-технологическая деятельность:

осуществление профессиональной деятельности в сфере закупочной деятельности, управления качеством и обеспечения безопасности товаров, сырья и материалов;

проведение приемки товаров по количеству, качеству и комплектности;

Организационно-управленческая деятельность (промежуточный уровень):

организация и оказание консалтинговых услуг при осуществлении закупочной деятельности;

обеспечение партнерского взаимодействия с потребителями и заинтересованными сторонами.

1.3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП:

Дисциплина «Товарный менеджмент» относится к блоку Б 1. Дисциплины (модули), обязательной части.

Основные знания, необходимые для изучения дисциплины формируются при изучении дисциплин: Теоретические основы товароведения и экспертизы, Стандартизация, подтверждение соответствия и метрология, Организация и управление коммерческой деятельностью, Информационное обеспечение коммерческой деятельности, Маркетинг, Менеджмент, Логистика.

Является предшествующей для изучения дисциплин: Управление качеством.

1.4. Объекты профессиональной деятельности

Объектами профессиональной деятельности выпускников, освоивших рабочую программу дисциплины (модуля), являются:

- товары и процессы их проектирования, производства, закупки, транспортирования, хранения, реализации и утилизации;
- методы исследования, испытаний, оценки и экспертизы товаров;
- управление качеством и безопасностью товаров;
- нормативные правовые акты и документы в области обеспечения качества, безопасности и предупреждения оборота фальсифицированной продукции;
- новые материалы, товары и технологии;

- потребители товаров, их запросы, потребности, мотивы и ключевые ценности в рамках устойчивого развития;
- информационные ресурсы и системы управления товарами;
- трудовые коллективы в сфере торговой и экспертной деятельности.

1.5. Типы задач профессиональной деятельности

Изучение данной дисциплины (модуля) направлено на подготовку к решению задач профессиональной деятельности следующих типов:

- оценочно-аналитический;
- товароведно-технологический;
- организационно-управленческий (промежуточный уровень).

1.6. Планируемые результаты освоения программы - компетенции выпускников, планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения программы

Процесс изучения дисциплины (модуля) направлен на формирование у выпускника следующих компетенций:

№ п/п	Результаты освоения ОПОП (индекс и содержание компетенции)	Индикатор достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)			Оценочные средства		№ раздела дисциплины, № семестра, в которых формируется компетенция
			Знать	Уметь	Владеть	для текущего контроля	для промежуточной аттестации	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	ОПК-2 Способен использовать современные методы исследования, оценки и экспертизы товаров	ИД ОПК-2.1 Применяет современные методы исследования качества, безопасности и подлинности товаров	Современные методы исследования качества, безопасности и подлинности товаров	Применять современные методы исследования качества, безопасности и подлинности товаров	Навыками современных методов исследования качества, безопасности и подлинности товаров	Устный опрос в ходе занятий, выполнение практических заданий, решение ситуационных задач, тестовый контроль, эссе, реферат	Решение ситуационных задач, итоговое тестирование, собеседование	Раздел № 1-8 Семестр № 7,8
		ИД ОПК-2.2 Применяет современные методы экспертизы и оценки товаров	Современные методы экспертизы и оценки товаров	Осуществлять экспертизу и оценку товаров с использованием современных методов	Навыками самостоятельного применения современных методов экспертизы и оценки товаров	Устный опрос в ходе занятий, выполнение практических заданий, решение ситуационных задач, тестовый контроль, эссе, реферат	Решение ситуационных задач, итоговое тестирование, собеседование	Раздел № 1-8 Семестр № 7,8
	ОПК-4. Способен предлагать обоснованные	ИК ОПК-4.1 Обосновывает организационно-	Принципы формирования и методы управления	Анализировать ассортимент товаров для разра-	Навыками организационной работы.	Устный опрос в ходе занятий, вы-	Решение ситуационных задач, итоговое	Раздел № 1-8 Семестр №

<p>организационно-управленческие решения в сферах управления качеством и ассортиментом товаров, товарного менеджмента и экспертизы;</p>	<p>управленческие решения по управлению ассортиментом товаров</p>	<p>ассортиментом товаров</p>	<p>ботки эффективных организационно-управленческих решений в области товарного менеджмента</p>	<p>Навыками постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов.</p>	<p>полнение практических заданий, решение ситуационных задач, тестовый контроль, эссе, реферат</p>	<p>тестирование, собеседование</p>	<p>7,8</p>
	<p>ИК ОПК-4.2 Обосновывает профессиональные решения в области товарного менеджмента и экспертизы</p>	<p>Принципы товарного менеджмента и экспертизы в организации товароведной и коммерческой деятельности</p>	<p>Осуществлять товарный менеджмент при производстве, закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств и осуществлять продвижение товаров</p>	<p>Методы анализа спроса и управления ассортиментом товаров. Основами продвижения товаров.</p>	<p>Устный опрос в ходе занятий, выполнение практических заданий, решение ситуационных задач, тестовый контроль, эссе, реферат</p>	<p>Решение ситуационных задач, итоговое тестирование, собеседование</p>	<p>Раздел № 1-8 Семестр № 7,8</p>
	<p>ИК ОПК-4.3 Предлагает обоснованные организационно-управленческие решения по разработке, организации и внедрению систем каче-</p>	<p>Факторы формирования и управления качеством товаров. Системы качества во всех сферах профессиональной деятельности</p>	<p>Применять методы и принципы по разработке, организации и внедрению систем качества во всех сферах профессиональной деятельности</p>	<p>Методами и принципами организации и внедрения систем качества во всех сферах профессиональной деятельности</p>	<p>Устный опрос в ходе занятий, выполнение практических заданий, решение ситуационных задач,</p>	<p>Решение ситуационных задач, итоговое тестирование, собеседование</p>	<p>Раздел № 1-8 Семестр № 7,8</p>

		ства во всех сферах профессиональной деятельности				тестовый контроль, эссе, реферат		
--	--	---	--	--	--	----------------------------------	--	--

Раздел 2. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц, 108 час.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры	
		№ 7	№ 8
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Контактная работа (всего)	34	12	22
в том числе:			
Лекции (Л)	12	4	8
Практические занятия (ПЗ)	22	8	14
Семинары (С)			
Лабораторные занятия (ЛР)			
Самостоятельная работа (всего)	74	24	50
В том числе:			
- подготовка к занятиям	24	10	14
- подготовка к текущему контролю, промежуточной аттестации	20		20
- написание эссе	8	4	4
- решение тестов	6	4	2
- написание реферата	16	6	10
Вид промежуточной аттестации	зачет	+	+
Общая трудоемкость (часы)	108	36	72
Зачетные единицы	3	1	2

Раздел 3. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

3.1. Содержание разделов дисциплины (модуля)

№ п/п	Код компетенции	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Содержание раздела (темы разделов)
1	2	3	4
1.	ОПК-2, ОПК-4	Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента	<p>Основные понятия в области товарного менеджмента. Товарный менеджмент, политика и цели в области товарного менеджмента, система товарного менеджмента, элементы товарного менеджмента, средства товарного менеджмента, планирование, управление, обеспечение и улучшение в области товарного менеджмента, продукция (товар), процесс, ресурсы.</p> <p>Объекты товарного менеджмента. Основопологающие характеристики товара, составляющие его потребительную стоимость: ассортиментная, качественная и количественная. Взаимосвязь между ними и стоимостью товара. Функции товара: потребительская, маркетинговая, коммерческая, правовая, финансовая.</p> <p>Обеспечение основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении всего жизненного цикла продукции (товара).</p>

			Жизненный цикл товара (ЖЦТ): понятие, стадии, этапы. Методы товарного менеджмента.
2.	ОПК-2, ОПК-4	Потребности и прогнозирование спроса	Понятие и классификация потребностей, факторы, влияющие на формирование потребностей, средства и способы формирования новых потребностей. Потребительная стоимость, ценность, полезность. Характеристика потребителей. Целевые сегменты. Прогнозирование потребностей и спроса.
3.	ОПК-2, ОПК-4	Управление ассортиментом торгового предприятия	Ассортимент товаров как сложная система и объект управления. Виды ассортимента. Влияние значений показателей ассортимента на результаты коммерческой деятельности предприятия. Определение структуры товарной категории. Управление ассортиментом: понятие, основные этапы, структурирование. Ассортиментная политика торгового предприятия. Формирование ассортимента: понятие, основные направления. Факторы, влияющие на его формирование. Регулирование этих факторов. Виды нормативных и технических документов, определяющих ассортимент товаров. Методы анализа результатов управления ассортиментом.
4.	ОПК-2, ОПК-4	Качественные и количественные характеристики товара как объекты товарного менеджмента	Правовые основы обеспечения качества в РФ, техническое регулирование. Оценка качества: понятие и этапы оценки качества, контроль качества, оценка уровня качества. Методы определения показателей качества. Контроль качества товаров: понятие. Виды контроля качества. Правила отбора проб. Статистические методы контроля качества. Государственный контроль за соблюдением обязательных требований к продукции. Пересортица: причины возникновения, методы обнаружения, способы предупреждения и устранения. Несоответствия и дефекты товаров: понятия, классификация. Взаимосвязь дефектов различной значимости с градациями качества. Диагностика дефектов: причины возникновения, методы обнаружения, способы предупреждения и устранения. Права потребителей и ответственность продавца при реализации дефектной продукции. Идентификация: понятие, сферы применения, виды, показатели, средства и методы, результаты. Фальсификация товаров: понятия, виды.
5.	ОПК-2, ОПК-4	Обеспечение (формирование и сохранение)	Факторы, формирующие качество и количество продукции (товаров): конъюнктура рын-

		<p>основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении жизненного цикла продукции (товара)</p>	<p>ка товаров, регламентация товароведных характеристик товара, качество исходного сырья и материалов, качество проектирования, качество изготовления. Технология изготовления. Роль нормативной и технической документации в формировании качества.</p> <p>Факторы, сохраняющие качество и количество товаров. Упаковка: классификация, функции, требования, виды упаковки. Хранение. Классификация товаров по срокам и условиям хранения. Основополагающие принципы хранения. Экономическая эффективность хранения. Методы хранения. Транспортирование товаров: виды, сроки, условия.</p> <p>Товарная обработка: назначение, виды, основные операции предреализационной товарной обработки, степень их значимости для обеспечения качества товаров. Реализация товаров: назначение, основные операции при реализации. Послепродажное обслуживание: объекты, назначение, основные операции, их значимость для обеспечения качества.</p> <p>Потребление: виды, способы повышения эффективности использования или эксплуатации потребительских товаров, установление степени удовлетворения потребителей.</p> <p>Роль нормативных и технических документов в сохранении качества и количества товаров.</p> <p>Товарные потери: понятие и виды потерь. Причины возникновения. Порядок списания количественных и качественных потерь. Меры по предупреждению и снижению потерь. Факторы, влияющие на потери.</p>
6.	ОПК-2, ОПК-4	Управление товарными запасами	<p>Понятие товарных запасов и их оборачиваемость. Норма оборачиваемости. Факторы, влияющие на оборачиваемость товарных запасов. Средний товарный запас. Уровень запасов продукции. Контроль уровня запаса товара. Определение минимально допустимого уровня запаса, определение динамики изменения уровня и прогноз момента достижения минимального уровня запаса в будущем. Определение уровня страхового запаса.</p> <p>Методы оценки товарных запасов. Дефицит и излишки товара: причины и последствия. Способы реализации излишков и неликвидного товара.</p> <p>Размещение товаров в системе складов. Повышение эффективности использования складских помещений. Контроль сроков годности и реализации отдельных товарных единиц и партий скоропортящихся товаров. Контроль параметров внешней среды на складах,</p>

			предназначенных для продукции с особыми условиями хранения.
7.	ОПК-2, ОПК-4	Управление закупками товара	Стратегия деловых взаимоотношений с поставщиками. Управление поставщиками с целью повышения эффективности закупочной деятельности; методы выбора и оценки поставщиков. Выделение списка ключевых поставщиков. Определение базовых условий работы торгового предприятия с предприятиями-поставщиками. Типовые требования, предъявляемые к поставщикам. Классификация предприятий-поставщиков и их основная характеристика. Стратегия закупки товара. Принципы работы и специфика централизованной и децентрализованной системы заказов. Осуществление закупок в режиме «точно в срок». Возврат товаров поставщикам. Организация службы закупок в розничном торговом предприятии. Бюджет закупок. Составление бюджета при различных системах заказов. Контроль выполнения бюджета и методы корректировки бюджета и плана закупок. Взаиморасчеты с поставщиками, закупочные цены.
8.	ОПК-2, ОПК-4	Экспертиза товаров в области товарного менеджмента	Экспертиза как информационно-аналитическая деятельность. Значение экспертизы в системе товарного менеджмента. Понятие, цели, задачи, принципы товарной экспертизы. Классификация товарной экспертизы. Объекты экспертизы: основные и дополнительные. Товары, как основные объекты экспертизы. Субъекты экспертизы товаров. Средства экспертизы товаров. Источники информации о товарах: документы, маркировка, специальная литература. Методы экспертизы товаров. Организация и проведение оценки качества товаров (продукции) экспертным методом. Математико-статистические методы обработки результатов экспертной оценки. Правила производства экспертизы товаров в экспертной организации. Правила оформления, порядок подачи и регистрации заявки на проведение экспертизы. Особенности организации и проведения дополнительной, повторной и контрольной экспертиз. Экспертиза товаров по качеству и количеству. Санитарно-эпидемиологическая экспертиза, фитосанитарная экспертиза, ветеринарная экспертиза: основные понятия, объекты и субъекты, нормативно-правовая база, информационное обеспечение, государственный контроль и надзор. Товароведная и иденти-

			фикационная экспертиза. Экологическая экспертиза.
--	--	--	---

3.2. Разделы дисциплины (модуля) и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

№ п/п	Наименование обеспечивающих (последующих) дисциплин	№№ разделов данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Управление качеством			+	+	+			+

3.3. Разделы дисциплины (модуля) и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Л	ПЗ	ЛЗ	Сем	СРС	Всего часов
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента	2	2			8	12
2	Потребности и прогнозирование спроса	2	2			8	12
3	Управление ассортиментом торгового предприятия	2	4			8	14
4	Качественные и количественные характеристики товара как объекты товарного менеджмента		4			8	12
5	Обеспечение (формирование и сохранение) основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении жизненного цикла продукции (товара)	2	2			8	12
6	Управление товарными запасами	2	2			10	14
7	Управление закупками товара	2	4			10	16
8	Экспертиза товаров в области товарного менеджмента					14	14
	Вид промежуточной аттестации:		зачет	2			2
	Итого:	12	22			74	108

3.4. Тематический план лекций

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика лекций	Содержание лекций	Трудоемкость (час)	
				сем. № 7	сем. № 8
1	2	3	4	5	6
1	1	Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента	1. Основные понятия в области товарного менеджмента. 2. Объекты товарного менеджмента. 3. Обеспечение основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении всего жизненного цикла продукции (товара). 4. Жизненный цикл товара (ЖЦТ): понятие, стадии, этапы. Методы товарного менеджмента.	2	
2	2	Потребности и прогнозирование спроса	1. Понятие и классификация потребностей, факторы, влияющие на формирование потребностей 2. Потребительная стоимость,	2	

			ценность, полезность. 3. Характеристика потребителей. Целевые сегменты. 4. Прогнозирование потребностей и спроса.		
3	3	Управление ассортиментом торгового предприятия	1. Ассортимент товаров как сложная система и объект управления. 2. Виды ассортимента. Определение структуры товарной категории. 3. Управление ассортиментом. 4. Методы анализа результатов управления ассортиментом.		2
4	5	Обеспечение основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении жизненного цикла продукции (товара)	1. Факторы, формирующие качество и количество продукции (товаров). 2. Факторы, сохраняющие качество и количество товаров. 3. Потребление. 4. Роль нормативных и технических документов в сохранении качества и количества товаров. 5. Товарные потери.		2
5	6	Управление товарными запасами	1. Понятие товарных запасов и их оборачиваемость. 2. Методы оценки товарных запасов. 3. Размещение товаров в системе складов.		2
6	7	Управление закупками товара	1. Стратегия деловых взаимоотношений с поставщиками. 2. Управление поставщиками с целью повышения эффективности закупочной деятельности; методы выбора и оценки поставщиков. 3. Стратегия закупки товара.		2
Итого:				4	8

3.5. Тематический план практических занятий (семинаров)

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Содержание практических (семинарских) занятий	Трудоемкость (час)	
				сем. № 7	сем. № 8
1	2	3	4	5	6
1	1	Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента	Беседа по теме занятия. Изучение методики проведения занятия. Практическая подготовка: 1. Изучить тему «Разработка проекта ассортиментной политики в зависимости от стадий жизненного цикла товара». 2. Обсудить для конкретного товара этапы	0,5 1,5	

			его жизненного цикла. 3. Составить схему классификации методов товарного менеджмента. 4. Сгруппировать ассортимент предложенных товаров и установить соответствие наименований товаров в стандартах, классификационных группировках ОКП, ТН ВЭД ТС		
2	2	Потребности и прогнозирование спроса	Беседа по теме занятия. Изучение методики проведения занятия. Практическая подготовка: Систематизировать потребности и овладеть методами прогнозирования и формирования потребностей и спроса	0,5 1,5	
3	3	Управление ассортиментом	Беседа по теме занятия. Изучение методики проведения занятия. Практическая подготовка: 1. ABC - анализ 2. XYZ – анализ 3. Совмещенный анализ	1 3	
4	4	Методы оценки уровня качества	Беседа по теме занятия. Изучение методики проведения занятия. Практическая подготовка: 1. Методология оценки конкурентоспособности товаров. 2. Оценка конкурентоспособности товаров.		1 3
5	5	Обеспечение основополагающих товароведных характеристик товаров	Беседа по теме занятия. Изучение методики проведения занятия. Практическая подготовка: 1. Анализ товаров по параметрам влияния. 2. Решение ситуационных задач.		0,5 1,5
6	6	Управление товарными запасами	Беседа по теме занятия. Изучение методики проведения занятия. Практическая подготовка: 1. Оценка товарных запасов по методам ФИФО и ЛИФО. 2. Оборачиваемость товарных запасов. 3. Модель оптимального размера заказа (модель УИЛСОНА).		0,5 1,5
7	7	Управление закупками товара	Беседа по теме занятия. Изучение методики проведения занятия. Практическая подготовка: 1. Стратегия закупки товара. 2. Анализ поставщиков по весу критериев. 3. Определение точки заказа. 4. Расчет страхового запаса.		1 3
8		Зачетное занятие	Прием практических навыков (решение ситуационных задач), итоговое тестирование, собеседование		2
Итого:				8	14

3.6. Самостоятельная работа обучающегося

№ п/п	№ семестра	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Виды СРС	Всего часов
1	2	3	4	5
1	7	Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента	подготовка к текущему контролю, промежуточной аттестации, написание рефератов, эссе, решение тестов	8
2		Потребности и прогнозирование спроса	подготовка к текущему контролю, промежуточной аттестации, написание рефератов, эссе, решение тестов	8
3		Управление ассортиментом торгового предприятия	подготовка к текущему контролю, промежуточной аттестации, написание рефератов, эссе, решение тестов	8
Итого часов в семестре:				24
1	8	Качественные и количественные характеристики товара как объекты товарного менеджмента	подготовка к текущему контролю, промежуточной аттестации, написание рефератов, эссе, решение тестов	8
2		Обеспечение (формирование и сохранение) основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении жизненного цикла продукции (товара)	подготовка к текущему контролю, промежуточной аттестации, написание рефератов, эссе, решение тестов	8
3		Управление товарными запасами	подготовка к текущему контролю, промежуточной аттестации, написание рефератов, эссе, решение тестов	10
4		Управление закупками товара	подготовка к текущему контролю, промежуточной аттестации, написание рефератов, эссе, решение тестов	10
5		Экспертиза товаров в области товарного менеджмента	подготовка к текущему контролю, промежуточной аттестации, написание рефератов, эссе, решение тестов	14
Итого часов в семестре:				50
Всего часов на самостоятельную работу:				74

3.7. Лабораторный практикум

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены.

3.8. Примерная тематика курсовых проектов (работ), контрольных работ

Контрольные и курсовые работы учебным планом не предусмотрены

Раздел 4. Перечень учебно-методического и материально-технического обеспечения дисциплины (модуля)

4.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

4.1.1. Основная литература

№ п/п	Наименование	Автор (ы)	Год, место издания	Кол-во экземпляров в библиотеке	Наличие в ЭБС
1	2	3	4	5	6
1	Товарный менеджмент: учебник для бакалавров	Лифиц И.М. и др.	2016, М.: Юрайт	10	
2	Управление продажами: учебник.	Голова А.Г.	2011, М.: Дашков и К	3	
3	Логистика: учебник	Гаджинский А.М.	2013, М.: Дашков и К	25	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

4.1.2. Дополнительная литература

№ п/п	Наименование	Автор (ы)	Год, место издания	Кол-во экземпляров в библиотеке	Наличие в ЭБС
1	2	3	4	5	6
1	Управление товарным ассортиментом и запасами [Электронный ресурс]: учебник	Магомедов Ш.Ш.	2016, М.: Дашков и К		ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)
2	Товарный менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ставропольский государственный аграрный университет; сост. С.В. Левушкина		2014 Агрус		ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)
3	Управление продажами [Электронный ресурс]: учебник	Голова А.Г.	2013, М.: Дашков и К		ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

4.2. Нормативная база

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
2. Международная Торговая Палата. Международные правила толкования торговых терминов: ИНКОТЕРМС 2000. (пер. Н. Г. Вилкова). Публикация МТП № 560.
3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ.

4. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 № 14-ФЗ.
5. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)» от 18.12.2006 № 230-ФЗ.
6. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195-ФЗ.
7. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 № 63-ФЗ.
8. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
9. Федеральный закон от 04.05.2001 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
10. Федеральный закон от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».
11. Федеральный закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции».
12. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».
13. Федеральный закон от 30.03.1999 № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения».
14. Федеральный закон от 23.02.2013 № 15-ФЗ «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающих табачного дыма и последствий потребления табака».
15. Федеральный закон от 18.07.2011 № 218-ФЗ О внесении изменений в федеральный закон "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции" и отдельные законодательные акты российской федерации и признании утратившим силу федерального закона "Об ограничениях розничной продажи и потребления (распития) пива и напитков, изготавливаемых на его основе"
16. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании».
17. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
18. Указ Президента РФ от 22.02.1992 № 179 «О видах продукции (работ, услуг) и отходов производства, свободная реализация которых запрещена».
19. Указ Президента РФ от 29.01.1992 № 65 «О свободе торговли».
20. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 № 55 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации».
21. Постановление Правительства РФ от 27.08.1999 № 967 «О производстве и обороте спиртосодержащих лекарственных средств и парфюмерно-косметической продукции (средств)».
22. Постановление Правительства РФ от 15.08.1997 № 1037 «О мерах по обеспечению наличия на ввозимых на территорию Российской Федерации непродовольственных товарах информации на русском языке».
23. «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» (Утв. Постановлением Госарбитража СССР от 15.06.1965 № П-6).
24. «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» (утв. Постановлением Госарбитража СССР от 25.04.1966 № П-7).
25. Приказ Минэкономразвития РФ от 01.03.2013 № 252 «О нормах естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания».
26. ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения»
27. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 07.09.2001 № 23 «О введении в действие Санитарных правил» (вместе с «Санитарно-эпидемиологическими требованиями к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пи-

- щевых продуктов. СП 2.3.6.1066-01», утв. Главным государственным санитарным врачом РФ 06.09.2001).
28. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 22.05.2003 № 98 «О введении в действие Санитарно-эпидемиологических правил и нормативов СанПиН 2.3.2.1324-03» (вместе с «Санитарно-эпидемиологическими правилами и нормативами «Гигиенические требования к срокам годности и условиям хранения пищевых продуктов. СанПиН 2.3.2.1324-03», утв. Главным государственным врачом РФ 21.05.2003).
 29. Решение Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 883 "О принятии технического регламента Таможенного союза "Технический регламент на масложировую продукцию" (вместе с "ТР ТС 024/2011. Технический регламент Таможенного союза. Технический регламент на масложировую продукцию")
 30. Решение Комиссии Таможенного союза от 16.08.2011 № 769 (ред. от 17.12.2012) "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности упаковки" (вместе с "ТР ТС 005/2011. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности упаковки")
 31. Решение Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 874 (ред. от 20.11.2012) "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности зерна" (вместе с "ТР ТС 015/2011. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности зерна")
 32. Решение Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 881 "О принятии технического регламента Таможенного союза "Пищевая продукция в части ее маркировки" (вместе с "ТР ТС 022/2011. Технический регламент Таможенного союза. Пищевая продукция в части ее маркировки")
 33. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 25.12.2012 № 293 "О единых формах сертификата соответствия и декларации о соответствии техническим регламентам Таможенного союза и правилах их оформления"
 34. Решение Комиссии Таможенного союза от 23.09.2011 № 797 (ред. от 27.11.2012) "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков" (вместе с "ТР ТС 007/2011. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков")
 35. Решение Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 882 (ред. от 13.11.2012) "О принятии технического регламента Таможенного союза "Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей" (вместе с "ТР ТС 023/2011. Технический регламент Таможенного союза. Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей")
 36. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 20.07.2012 № 58 "О принятии технического регламента Таможенного союза "Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств" (вместе с "ТР ТС 029/2012. Технический регламент Таможенного союза. Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств")
 37. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 15.06.2012 № 34 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности отдельных видов специализированной пищевой продукции, в том числе диетического лечебного и диетического профилактического питания" (вместе с "ТР ТС 027/2012. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности отдельных видов специализированной пищевой продукции, в том числе диетического лечебного и диетического профилактического питания")
 38. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 09.10.2013 № 68 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности мяса и мясной продукции" (вместе с "ТР ТС 034/2013. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности мяса и мясной продукции")
 39. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 09.10.2013 № 67 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности молока и молочной продукции" (вместе с "ТР ТС 033/2013. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности молока и молочной продукции")
 40. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 18.10.2016 № 162 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности рыбы и рыбной продукции"

- (вместе с "ТР ЕАЭС 040/2016. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности рыбы и рыбной продукции")
41. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 23.09.2011 № 779 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности парфюмерно-косметической продукции" (вместе с "ТР ТС 009/2011. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности парфюмерно-косметической продукции").
 42. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 12.11.2014 № 107 "О принятии технического регламента Таможенного союза "Технический регламент на табачную продукцию" (вместе с "ТР ТС 035/2014. Технический регламент Таможенного союза. Технический регламент на табачную продукцию").
 43. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 23.09.2011 № 798 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности игрушек" (вместе с "ТР ТС 008/2011. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности игрушек").
 44. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 09.12.2011 № 880 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности пищевой продукции" (вместе с "ТР ТС 021/2011. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности пищевой продукции").
 45. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 09.12.2011 № 876 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности продукции легкой промышленности" (вместе с "ТР ТС 017/2011. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности продукции легкой промышленности").
 46. Федеральный закон от 29.06.2015 № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации».
 47. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ.
 48. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: Федеральный закон от 08.12.2003 № 165-ФЗ.
 49. Об экспортном контроле: Федеральный закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ.
 50. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора) и муниципального надзора: Федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ.
 51. Федеральный закон «О государственной судебно-экспертной деятельности в РФ» от 31 мая 2001 г. № 73-ФЗ.
 52. Федеральный закон «Об экологической экспертизе» от 23 ноября 1995 г. № 174-ФЗ.
 53. Федеральный закон «О ветеринарии» от 14 мая 1993 г. № 4979-1.
 54. ГОСТ Р ИСО 9000-2001 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – М.: ИПК Издательство стандартов, 2001. – 25 с.
 55. Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности ОК 034-2014 (КПЕС 2008).
 56. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского Экономического Союза и единого таможенного тарифа Евразийского Экономического Союза. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54.
 57. Решение Комиссии Таможенного Союза от 28 января 2011 г. № 522 Положение «О порядке применения единой товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного Союза при классификации товаров»
 58. СТО ТПП РФ 20-02-07 Порядок проведения экспертизы экспертными организациями/подразделениями торгово-промышленных палат в Российской Федерации. – М.: ТПП РФ, 2007.
 59. ГОСТ Р 51074-2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования. – М.: ИПК Издательство стандартов, 2004. – 26 с.
 60. Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы. СанПиН 2.3.2.1078-01. – М.: ФГУП «ИнтерСЭН», 2002. – 168 с.

4.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. <http://www.rospotrebnadzor.ru/> Официальный сайт Федеральной службы по защите прав потребителей и благополучия человека [Электронный ресурс].
2. <http://www.gost.ru/> Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии [Электронный ресурс].
3. <http://www.interstandart.ru/> Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии [Электронный ресурс].
4. <http://www.ozpp.ru/> Официальный сайт Общества защиты прав потребителей [Электронный ресурс].
5. www.ozpprou.ru – Общероссийская общественная организация «Общество защиты прав потребителей образовательных услуг» [Электронный ресурс].
6. www.cnpe.spb.ru – Центр независимой потребительской экспертизы [Электронный ресурс].
7. www.konfop.ru – Международная конфедерация обществ потребителей. [Электронный ресурс].
8. <http://www.mozp.org> – Московское общество защиты прав потребителей. [Электронный ресурс].
9. www.spros.ru – Журнал для потребителей «СПРОС» [Электронный ресурс].
10. www.asq.org. – Официальный сайт Американского общества качества [Электронный ресурс].
11. <http://www.1gost.ru/> На данном сайте представлено большое количество национальных стандартов и других документов по стандартизации в РФ
12. www.government.ru – Официальный сайт Правительства Российской Федерации
13. <http://www.gks.ru> – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
14. Российской Федерации
15. www.cbr.ru – Официальный сайт Банка России
16. www.economy.gov.ru – Официальный сайт Министерства экономического развития и торговли
17. www.minfin.ru – Официальный сайт Министерства финансов РФ
18. www.oecd.org – Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития
19. www.wto.org – Официальный сайт Всемирной торговой организации

4.4. Перечень информационных технологий, используемых для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю), программного обеспечения и информационно-справочных систем

Для осуществления образовательного процесса используются: презентации, слайд-лекции, видеолекции.

В учебном процессе используется лицензионное программное обеспечение:

1. Договор Microsoft Office (версия 2003) №0340100010912000035_45106 от 12.09.2012 (срок действия договора - бессрочный),
2. Договор Microsoft Office (версия 2007) №0340100010913000043_45106 от 02.09.2013 (срок действия договора - бессрочный),
3. Договор Microsoft Office (версия 2010) № 340100010914000246_45106 от 23.12.2014 (срок действия договора - бессрочный).
4. Договор Windows (версия 2003) №0340100010912000035_45106 от 12.09.2012 (срок действия договора - бессрочный)

5. Договор Windows (версия 2007) №0340100010913000043_45106 от 02.09.2013 (срок действия договора - бессрочный),
6. Договор Windows (версия 2010) № 340100010914000246_45106 от 23.12.2014 (срок действия договора - бессрочный),
7. Договор Антивирус Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 150-249 Node 1 year Educational Renewal License, срок использования с 29.04.2021 до 24.08.2022 г., номер лицензии 280E-210429-102703-540-3202,
8. Автоматизированная система тестирования Indigo Договор № Д53783/2 от 02.11.2015 (срок действия бессрочный, 1 год технической поддержки),
9. ПО FoxitPhantomPDF Стандарт, 1 лицензия, бессрочная, дата приобретения 05.05.2016

Обучающиеся обеспечены доступом (удаленным доступом) к современным профессиональным базам данных и информационно-справочным системам:

- 1) Научная электронная библиотека e-LIBRARY. Режим доступа: <http://www.e-library.ru/>.
- 2) Справочно-поисковая система Консультант Плюс – ООО «КонсультантКиров».
- 3) «Электронно-библиотечная система Кировского ГМУ». Режим доступа: <http://elib.kirovgma.ru/>.
- 4) ЭБС «Консультант студента» - ООО «ИПУЗ». Режим доступа: <http://www.studmedlib.ru>.
- 5) ЭБС «Университетская библиотека онлайн» - ООО «НексМедиа». Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru>.
- 6) ЭБС «Консультант врача» - ООО ГК «ГЭОТАР». Режим доступа: <http://www.rosmedlib.ru/>
- 7) ЭБС «Айбукс» - ООО «Айбукс». Режим доступа: <http://ibooks.ru>.

4.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

В процессе преподавания дисциплины (модуля) используются следующие специальные помещения:

Наименование специализированных помещений	Номер кабинета, адрес	Оборудование, технические средства обучения, размещенные в специализированных помещениях
- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	№ 406, 407 г. Киров, ул. К. Маркса,137 (1 корпус)	специализированная учебная мебель (стол и стул преподавателя, столы и стулья ученические), компьютеры с выходом в интернет, мультимедиа проектор, экран, информационно-меловая доска
учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа	№ 415 г. Киров, ул. К. Маркса,137 (1 корпус)	специализированная учебная мебель, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (тематические стенды, учебные плакаты, мультимедийные презентации, раздаточный материал), нормативно-правовые документы Наглядные материалы (плакаты, каталоги, презентации), технические регламенты Таможенного союза, стандарты, ОКП, ТН ВЭД ТС, Сан-ПиН, нормативные документы
учебные аудитории для проведения групповых и индивидуальных консультаций	№ 407 г. Киров, ул. К. Маркса,137 (1 корпус)	специализированная учебная мебель компьютеры с выходом в интернет, мультимедиа проектор, экран, ин-

		формационно-меловая доска
учебные аудитории для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации	№ 414 г. Киров, ул. К. Маркса,137 (1 корпус)	специализированная учебная мебель, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (тематические стенды, учебные плакаты, раздаточный материал), нормативно-правовые документы
помещения для самостоятельной работы	№ 418б, читальный зал библиотеки г. Киров, ул. К. Маркса,137 (1 корпус)	оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду вуза. ПК для работы с нормативно-правовой документацией, в т.ч. СПС "Консультант Плюс"
помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования	№ 418а, г. Киров, ул. К. Маркса,137 (1 корпус)	стеллажи, шкафы, технический инвентарь

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

Раздел 5. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины (модуля)

Процесс изучения дисциплины предусматривает: контактную (работа на лекциях и практических занятиях) и самостоятельную работу.

Основное учебное время выделяется на самостоятельную работу.

В качестве основных форм организации учебного процесса по дисциплине выступают классические лекционные и практические занятия (с использованием интерактивных технологий обучения), а также самостоятельная работа обучающихся.

При изучении учебной дисциплины (модуля) обучающимся необходимо освоить практические умения по управлению товарами.

При проведении учебных занятий кафедра обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (путем проведения интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализа ситуаций и имитационных моделей, преподавания дисциплины (модуля) в форме курса, составленного на основе результатов научных исследований, проводимых Университетом, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Лекции:

Классическая лекция. Рекомендуются при изучении тем: Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента. Обеспечение основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении жизненного цикла продукции (товара). Управление товарными запасами. Управление закупками товара. На лекциях излагаются темы дисциплины, предусмотренные рабочей программой, акцентируется внимание на наиболее принципиальных и сложных вопросах дисциплины, устанавливаются вопросы для самостоятельной проработки. Конспект лекций является базой при подготовке к практическим занятиям, к зачету, а также для самостоятельной работы.

Изложение лекционного материала рекомендуется проводить в мультимедийной форме. Смысловая нагрузка лекции смещается в сторону от изложения теоретического материала к формированию мотивации самостоятельного обучения через постановку проблем обучения и показ путей решения профессиональных проблем в рамках той или иной темы. При этом основным методом ведения лекции является метод проблемного изложения материала.

Лекция-дискуссия - обсуждение какого-либо вопроса, проблемы, рассматривается как метод, активизирующий процесс обучения, изучения сложной темы, теоретической проблемы. Рекомендуется использовать при изучении тем: Потребности и прогнозирование спроса. Управление ассортиментом торгового предприятия.

Важной характеристикой дискуссии, отличающей её от других видов спора, является аргументированность. Обсуждая дискуссионную проблему, каждая сторона, оппонируя мнению собеседника, аргументирует свою позицию. Отличительной чертой дискуссии выступает отсутствие тезиса и наличие в качестве объединяющего начала темы.

Практические занятия:

Практические занятия по дисциплине проводятся с целью приобретения практических навыков в области управления товарами.

Практические занятия проводятся в виде собеседований, обсуждений, дискуссий в микрогруппах, решения ситуационных задач, тестовых заданий.

Выполнение практической работы обучающиеся производят как в устном, так и в письменном виде, в виде презентаций и докладов.

Практическое занятие способствует более глубокому пониманию теоретического материала учебной дисциплины, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности обучающихся.

При изучении дисциплины используются следующие формы практических занятий:

- семинар традиционный по теме Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента

- семинар-дискуссия по теме Потребности и прогнозирование спроса

- практикум по темам: Управление ассортиментом. Методы оценки уровня качества.

Обеспечение основополагающих товароведных характеристик товаров. Управление товарными запасами. Управление закупками товара.

Самостоятельная работа:

Самостоятельная работа студентов подразумевает подготовку по всем разделам дисциплины «Товарный менеджмент» и включает подготовку к занятиям, написание рефератов, подготовку к текущему контролю и промежуточной аттестации.

Работа с учебной литературой рассматривается как вид учебной работы по дисциплине «Товарный менеджмент» и выполняется в пределах часов, отводимых на её изучение (в разделе СРС). Каждый обучающийся обеспечен доступом к библиотечным фондам университета и кафедры. Во время изучения дисциплины обучающиеся (под контролем преподавателя) самостоятельно оформляют рефераты и представляют их на занятиях. Написание реферата способствует формированию навыков использования учебной и научной литературы, глобальных информационных ресурсов, способствует формированию мышления. Работа обучающегося в группе формирует чувство коллективизма и коммуникабельность. Обучение способствует воспитанию у обучающихся навыков саморазвития, организационной работы, постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения.

Исходный уровень знаний обучающихся определяется тестированием, собеседованием.

Текущий контроль освоения дисциплины проводится в форме устного опроса в ходе занятий, во время решения типовых ситуационных задач, тестового контроля, эссе, рефератов.

В конце изучения дисциплины (модуля) проводится промежуточная аттестация с использованием тестового контроля, проверки практических умений, решения ситуационных задач.

Вопросы по дисциплине включены в государственную итоговую аттестацию выпускников.

5.1. Методика применения электронного обучения и дистанционных образовательных технологий при проведении занятий и на этапах текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине

Применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий по дисциплине осуществляется в соответствии с «Порядком реализации электронного обучения и дистанционных образовательных технологий в ФГБОУ ВО Кировский ГМУ Минздрава России»,

введенным в действие 01.11.2017, приказ № 476-ОД.

Дистанционное обучение реализуется в электронно-информационной образовательной среде Университета, включающей электронные информационные и образовательные ресурсы, информационные и телекоммуникационные технологии, технологические средства, и обеспечивающей освоение обучающимися программы в полном объеме независимо от места нахождения.

Электронное обучение (ЭО) – организация образовательной деятельности с применением содержащейся в базах данных и используемой при реализации образовательных программ информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий, технических средств, а также информационно-телекоммуникационных сетей, обеспечивающих передачу по линиям связи указанной информации, взаимодействие обучающихся и преподавателя.

Дистанционные образовательные технологии (ДОТ) – образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и преподавателя. Дистанционное обучение – это одна из форм обучения.

При использовании ЭО и ДОТ каждый обучающийся обеспечивается доступом к средствам электронного обучения и основному информационному ресурсу в объеме часов учебного плана, необходимых для освоения программы.

В практике применения дистанционного обучения по дисциплине используются методики синхронного и асинхронного обучения.

Методика синхронного дистанционного обучения предусматривает общение обучающегося и преподавателя в режиме реального времени – on-line общение. Используются следующие технологии on-line: вебинары (или видеоконференции), аудиоконференции, чаты.

Методика асинхронного дистанционного обучения применяется, когда невозможно общение между преподавателем и обучающимся в реальном времени – так называемое off-line общение, общение в режиме с отложенным ответом. Используются следующие технологии off-line: электронная почта, рассылки, форумы.

Наибольшая эффективность при дистанционном обучении достигается при использовании смешанных методик дистанционного обучения, при этом подразумевается, что программа обучения строится как из элементов синхронной, так и из элементов асинхронной методики обучения.

Учебный процесс с использованием дистанционных образовательных технологий осуществляется посредством:

- размещения учебного материала на образовательном сайте Университета;
- сопровождения электронного обучения;
- организации и проведения консультаций в режиме «on-line» и «off-line»;
- организации обратной связи с обучающимися в режиме «on-line» и «off-line»;
- обеспечения методической помощи обучающимся через взаимодействие участников учебного процесса с использованием всех доступных современных телекоммуникационных средств, одобренных локальными нормативными актами;
- организации самостоятельной работы обучающихся путем обеспечения удаленного доступа к образовательным ресурсам (ЭБС, материалам, размещенным на образовательном сайте);
- контроля достижения запланированных результатов обучения по дисциплине обучающимися в режиме «on-line» и «off-line»;
- идентификации личности обучающегося.

Реализация программы в электронной форме начинается с проведения организационной встречи с обучающимися посредством видеоконференции (вебинара).

При этом преподаватель информирует обучающихся о технических требованиях к оборудованию и каналам связи, осуществляет предварительную проверку связи с обучающимися, создание и настройку вебинара. Преподаватель также сверяет предварительный список обучающихся

ся с фактически присутствующими, информирует их о режиме занятий, особенностях образовательного процесса, правилах внутреннего распорядка, графике учебного процесса.

После проведения установочного вебинара учебный процесс может быть реализован асинхронно (обучающийся осваивает учебный материал в любое удобное для него время и общается с преподавателем с использованием средств телекоммуникаций в режиме отложенного времени) или синхронно (проведение учебных мероприятий и общение обучающегося с преподавателем в режиме реального времени).

Преподаватель самостоятельно определяет порядок оказания учебно-методической помощи обучающимся, в том числе в форме индивидуальных консультаций, оказываемых дистанционно с использованием информационных и телекоммуникационных технологий.

При дистанционном обучении важным аспектом является общение между участниками учебного процесса, обязательные консультации преподавателя. При этом общение между обучающимися и преподавателем происходит удаленно, посредством средств телекоммуникаций.

В содержание консультаций входят:

- разъяснение обучающимся общей технологии применения элементов ЭО и ДОТ, приемов и способов работы с предоставленными им учебно-методическими материалами, принципов самоорганизации учебного процесса;

- советы и рекомендации по изучению программы дисциплины и подготовке к промежуточной аттестации;

- анализ поступивших вопросов, ответы на вопросы обучающихся;

- разработка отдельных рекомендаций по изучению частей (разделов, тем) дисциплины, по подготовке к текущей и промежуточной аттестации.

Также осуществляются индивидуальные консультации обучающихся в ходе выполнения ими письменных работ.

Обязательным компонентом системы дистанционного обучения по дисциплине является электронный учебно-методический комплекс (ЭУМК), который включает электронные аналоги печатных учебных изданий (учебников), самостоятельные электронные учебные издания (учебники), дидактические материалы для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации, аудио- и видеоматериалы, другие специализированные компоненты (текстовые, звуковые, мультимедийные). ЭУМК обеспечивает в соответствии с программой организацию обучения, самостоятельной работы обучающихся, тренинги путем предоставления обучающимся необходимых учебных материалов, специально разработанных для реализации электронного обучения, контроль знаний. ЭУМК размещается в электронно-библиотечных системах и на образовательном сайте Университета.

Используемые виды учебной работы по дисциплине при применении ЭО и ДОТ:

№ n/n	Виды занятий/работ	Виды учебной работы обучающихся	
		Контактная работа (on-line и off-line)	Самостоятельная работа
1	Лекции	<ul style="list-style-type: none"> - веб-лекции (вебинары) - видеолекции - лекции-презентации 	<ul style="list-style-type: none"> - работа с архивами проведенных занятий - работа с опорными конспектами лекций - выполнение контрольных заданий
2	Практические, семинарские занятия	<ul style="list-style-type: none"> - видеоконференции - вебинары - семинары в чате - видеодоклады - семинары-форумы - веб-тренинги 	<ul style="list-style-type: none"> - работа с архивами проведенных занятий - самостоятельное изучение учебных и методических материалов - решение тестовых заданий и ситуационных задач

		- видеозащита работ	- работа по планам занятий - самостоятельное выполнение заданий и отправка их на проверку преподавателю - выполнение тематических рефератов и эссе
3	Консультации (групповые и индивидуальные)	- видеоконсультации - веб-консультации - консультации в чате	- консультации-форумы (или консультации в чате) - консультации посредством образовательного сайта
4	Самостоятельные работы	- видеозащиты выполненных работ (групповые и индивидуальные) - тестирование	- работа с архивами проведенных занятий - самостоятельное изучение учебных и методических материалов - решение тестовых заданий и ситуационных задач - выполнение самостоятельных работ

При реализации программы или ее частей с применением электронного обучения и дистанционных технологий кафедра ведет учет и хранение результатов освоения обучающимися дисциплины на бумажном носителе и (или) в электронно-цифровой форме (на образовательном сайте, в системе INDIGO).

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обучающихся по учебной дисциплине с применением ЭО и ДОТ осуществляется посредством собеседования (on-line), компьютерного тестирования или выполнения письменных работ (on-line или off-line).

Раздел 6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) (приложение А)

Изучение дисциплины следует начинать с проработки данной рабочей программы, методических указаний, прописанных в программе, особое внимание уделяется целям, задачам, структуре и содержанию дисциплины.

Успешное изучение дисциплины требует от обучающихся посещения лекций, активной работы на практических занятиях, выполнения всех учебных заданий преподавателя, ознакомления с базовыми учебниками, основной и дополнительной литературой. Лекции имеют в основном обзорный характер и нацелены на освещение наиболее трудных вопросов, а также призваны способствовать формированию навыков работы с научной литературой. Предполагается, что обучающиеся приходят на лекции, предварительно проработав соответствующий учебный материал по источникам, рекомендуемым программой.

Основным методом обучения является самостоятельная работа студентов с учебно-методическими материалами, научной литературой, Интернет-ресурсами.

Правильная организация самостоятельных учебных занятий, их систематичность, целесообразное планирование рабочего времени позволяют обучающимся развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивать высокий уровень успеваемости в период обучения, получить навыки повышения профессионального уровня.

Основной формой промежуточного контроля и оценки результатов обучения по дисциплине является зачет. На зачете обучающиеся должны продемонстрировать не только теоретические знания, но и практические навыки, полученные на практических занятиях.

Постоянная активность на занятиях, готовность ставить и обсуждать актуальные проблемы дисциплины - залог успешной работы и положительной оценки.

Подробные методические указания к практическим занятиям и внеаудиторной самостоятельной работе по каждой теме дисциплины представлены в приложении А.

Раздел 7. Оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) (приложение Б)

Оценочные средства – комплект методических материалов, нормирующих процедуры оценивания результатов обучения, т.е. установления соответствия учебных достижений запланированным результатам обучения и требованиям образовательной программы, рабочей программы дисциплины.

ОС как система оценивания состоит из следующих частей:

1. Перечня компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.
2. Показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.
3. Типовых контрольных заданий и иных материалов.
4. Методических материалов, определяющих процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта профессиональной деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине представлены в приложении Б.

Раздел 8. Особенности учебно-методического обеспечения образовательного процесса по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

8.1. Выбор методов обучения

Выбор методов обучения осуществляется, исходя из их доступности для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки педагогов, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающимися-инвалидами и обучающимися с ограниченными возможностями здоровья. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в группе.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумеваются две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

8.2. Обеспечение обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья

Подбор и разработка учебных материалов производятся с учетом того, чтобы предоставлять этот материал в различных формах так, чтобы инвалиды с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения – аудиально (например, с использованием программ-синтезаторов речи) или с помощью тифлоинформационных устройств.

Учебно-методические материалы, в том числе для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

<i>Категории обучающихся</i>	<i>Формы</i>
------------------------------	--------------

С нарушением слуха	- в печатной форме - в форме электронного документа
С нарушением зрения	- в печатной форме увеличенным шрифтом - в форме электронного документа - в форме аудиофайла
С ограничением двигательных функций	- в печатной форме - в форме электронного документа - в форме аудиофайла

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

8.3. Проведение текущего контроля и промежуточной аттестации с учетом особенностей нозологий инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся созданы оценочные средства, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных результатов обучения и уровень сформированности компетенций, предусмотренных рабочей программой дисциплины.

Форма проведения текущего контроля и промежуточной аттестации для обучающихся - инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости обучающемуся-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на этапе промежуточной аттестации.

Для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья предусмотрены следующие оценочные средства:

<i>Категории обучающихся</i>	<i>Виды оценочных средств</i>	<i>Формы контроля и оценки результатов обучения</i>
С нарушением слуха	Тест	преимущественно письменная проверка
С нарушением зрения	Собеседование	преимущественно устная проверка (индивидуально)
С ограничением двигательных функций	решение дистанционных тестов, контрольные вопросы	организация контроля с помощью электронной оболочки MOODLE, письменная проверка

8.4. Материально-техническое обеспечение образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

1) для инвалидов и лиц с ОВЗ по зрению:

- обеспечение доступа обучающегося, являющегося слепым и использующего собаку-поводыря, к зданию Университета;
- присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;
- наличие альтернативной версии официального сайта Университета в сети «Интернет» для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими;
- размещение аудиторных занятий преимущественно в аудиториях, расположенных на первых этажах корпусов Университета;
- размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме (с учетом их особых потребностей) справочной информации о расписании учебных занятий, которая выполняется крупным рельефно-контрастным шрифтом на белом или желтом фоне и дублируется шрифтом Брайля;
- предоставление доступа к учебно-методическим материалам, выполненным в альтернативных форматах печатных материалов или аудиофайлов;

- наличие электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ-синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных для обучающихся с нарушениями зрения формах;
- предоставление возможности прохождения промежуточной аттестации с применением специальных средств.

2) для инвалидов и лиц с ОВЗ по слуху:

- присутствие сурдопереводчика (при необходимости), оказывающего обучающемуся необходимую помощь при проведении аудиторных занятий, прохождении промежуточной аттестации;
- дублирование звуковой справочной информации о расписании учебных занятий визуальной (установка мониторов с возможностью трансляции субтитров);
- наличие звукоусиливающей аппаратуры, мультимедийных средств, компьютерной техники, аудиотехники (акустические усилители и колонки), видеотехники (мультимедийный проектор, телевизор), электронная доска, документ-камера, мультимедийная система, видеоматериалы.

3) для инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих ограничения двигательных функций:

- обеспечение доступа обучающегося, имеющего нарушения опорно-двигательного аппарата, в здание Университета;
- организация проведения аудиторных занятий в аудиториях, расположенных только на первых этажах корпусов Университета;
- размещение в доступных для обучающихся, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, местах и в адаптированной форме (с учетом их особых потребностей) справочной информации о расписании учебных занятий, которая располагается на уровне, удобном для восприятия такого обучающегося;
- присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь при проведении аудиторных занятий, прохождении промежуточной аттестации;
- наличие компьютерной техники, адаптированной для инвалидов со специальным программным обеспечением, альтернативных устройств ввода информации и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата формах;

4) для инвалидов и лиц с ОВЗ с другими нарушениями или со сложными дефектами - определяется индивидуально, с учетом медицинских показаний и ИПРА.

Приложение А к рабочей программе дисциплины (модуля)

**Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
«Товарный менеджмент»**

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение
Направленность (профиль) ОПОП – Товароведение и экспертиза товаров
Форма обучения очно-заочная

Раздел 1. Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента.

Тема 1.1: Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента.

Цель: систематизировать и рационально использовать в области профессиональной деятельности основные понятия, знания об объектах и методах товарного менеджмента.

Задачи:

- Рассмотреть и изучить методы товарного менеджмента.
- Изучить объекты товарного менеджмента.

Обучающийся должен знать:

- цели и задачи товарного менеджмента;
- объекты товарного менеджмента;
- предмет товарного менеджмента;
- методы товарного менеджмента;
- основные элементы товарного менеджмента, их взаимосвязь;
- стадии жизненного цикла и их влияние на основополагающие характеристики товара.

Обучающийся должен уметь:

- представлять в виде управленческой модели конкретную товароведную проблему.

Обучающийся должен владеть:

- методами товарного менеджмента;
- основными управленческими решениями.

Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:

1. Ответить на вопросы по теме занятия (дается перечень вопросов для собеседования).

- Определение основных терминов (категорий) в области товарного менеджмента.
- Взаимосвязь основных категорий товарного менеджмента.
- Объекты товарного менеджмента.
- Жизненный цикл товара (ЖЦТ): понятие, стадии, этапы.
- Классификация и характеристика методов товарного менеджмента.
- Классификация как метод товарного менеджмента.
- Кодирование как метод товарного менеджмента.

2. Практическая подготовка.

1) Практическая работа № 1 «Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента»

2) Цель работы: систематизировать и рационально использовать в области профессиональной деятельности основные понятия, знания об объектах и методах товарного менеджмента.

3) Методика проведения работы (алгоритм освоения навыка):

Задание 1. Дайте определение понятия жизненный цикл товара. По каким критериям можно определить, что товар находится на определенной стадии жизненного цикла? Обсудите для

конкретного товара (например, для наручных часов, или сотовых телефонов) этапы его жизненного цикла.

Изучить тему «Разработка проекта ассортиментной политики в зависимости от стадий жизненного цикла товара» и ответить на следующие вопросы:

1. Факторы, оказывающие влияние на объемы продаж?
2. От чего зависит продолжительность и протекание стадий ЖЦТ?
3. Перечислите стадии ЖЦТ.
4. Факторы успеха товара на стадии внедрения.
5. Характеристика стадии внедрения.
6. Перечислите задачи на стадии внедрения.
7. Условия применения маркетинговых стратегий на стадии внедрения товара.
8. Характеристика стадии роста.
9. Задачи на стадии роста.
10. Характеристика стадии зрелости.
11. Задачи на стадии зрелости.
12. Основные стратегии на стадии зрелости.
13. Характеристика стадии насыщения и спада.
14. Отличительные признаки стадии насыщения и спада.
15. Мероприятия по стабилизации объемов продаж на стадии насыщения.
16. Характеристика основных этапов стадии насыщения.

Задание 2. Составьте схему классификации методов товарного менеджмента.

Задание 3. Сгруппируйте ассортимент предложенных в каталоге товаров. Результаты оформите в виде таблицы (табл. 1.1).

Таблица 1.1 - Систематизация ассортимента товаров

Признак	Группировка ассортимента
1	2

Задание 4. По выданным товарам (каталогам, прайс-листам) установите соответствие наименований товаров в стандартах, классификационных группировках ОКП, ТН ВЭД ТС. Сделайте заключение о соответствии наименований в различных товарных системах. Результаты представьте в табличной форме (табл. 1.2).

Таблица 1.2 - Наименование и коды товаров в разных системах классификации

В предложенном материале		ОК 005-93		ТН ВЭД ТС	
наименование	код	наименование	код	наименование	код
1	2	3	4	5	6

Задание 5. На трех образцах, упакованных в потребительскую тару, требуется расшифровать штрихкодированную информацию. Данные занесите в таблицу (табл. 1.3). Сделайте выводы.

Таблица 1.3 - Расшифровка информации штрихового кода

Наименование товара	Код EAN-8	Код EAN-13	Код и название страны	Код производителя	Код товара	Контрольное число	Расчетное число
1	2	3	4	5	6	7	8

4) Результаты работы должны быть представлены в виде таблиц, записи в тетрадях.

5) Выводы: записываются по ходу работы, с ответами на поставленные в практической работе вопросы.

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

1) *Ознакомиться с теоретическим материалом по теме с использованием конспектов*

лекций и рекомендуемой учебной литературы.

2) Дать ответы на следующие вопросы:

1. В чем состоят принципиальные различия между понятиями «цель» и «задачи» изучения дисциплины «Товарный менеджмент»?
2. В чем состоят принципиальные различия между понятиями «объект» и «предмет» дисциплины «Товарный менеджмент»?
3. Что такое управленческое решение товароведной проблемы?
4. По каким признакам классифицируются управленческие решения товароведных проблем?
5. Понятие жизненный цикл товаров.
6. Факторы, оказывающие влияние на объемы продаж?
7. От чего зависит продолжительность и протекание стадий ЖЦТ?
8. Перечислите стадии ЖЦТ.
9. Факторы успеха товара на стадии внедрения.
10. Характеристика стадии внедрения.
11. Перечислите задачи на стадии внедрения.
12. Условия применения маркетинговых стратегий на стадии внедрения товара.
13. Характеристика стадии роста.
14. Задачи на стадии роста.
15. Характеристика стадии зрелости.
16. Задачи на стадии зрелости.
17. Основные стратегии на стадии зрелости.
18. Характеристика стадии насыщения и спада.
19. Отличительные признаки стадии насыщения и спада.
20. Мероприятия по стабилизации объемов продаж на стадии насыщения.
21. Характеристика основных этапов стадии насыщения.

3) Проверить свои знания с использованием тестового контроля

1. Установите соответствие.

Свяжите стадии ЖЦП и результаты процессов управления на этих стадиях.

Стадия ЖЦП	Результаты управления (форма)
1) планирование	А) товар
2) изготовление	Б) предмет потребления
3) обращение	В) продукция
4) эксплуатация	Г) опытный образец

2. Результаты проектирования новой пищевой продукции представляются в следующих формах:

- А) опытный образец;
- Б) серийная (массовая) продукция;
- В) технические условия;
- Г) конструкторская документация;
- Д) рецептура.

3. Результаты проектирования новой мебели представляются в следующих формах:

- А) эскиз;
- Б) серийная (массовая) продукция;
- В) технические условия;
- Г) опытный образец;
- Д) технологическая инструкция.

4. Допишите правильный ответ.

Постановка продукции на производство – совокупность мероприятий по организации...

5. Допишите правильный ответ.

Применяемая для управления производственным оборудованием «система 5S» означает:

- А) организованность;

- Б) аккуратность;
- В) чистоту;
- Г) дисциплину;
- Д).....

6. Совокупность стадий и этапов, применяемых на них средств и методов для последовательного выполнения определенных операций, начиная от выявления запросов, их удовлетворения и завершая определением степени удовлетворенности потребителей –

- 1) Жизненный цикл товаров
- 2) Технологический жизненный цикл товаров
- 3) Проектирование и разработка товаров
- 4) Доведение товаров от производителя до потребителя

7. Циклические изменения объемов и продолжительности производства того или иного товара по времени?

- 1) Жизненный цикл товаров
- 2) Технологический жизненный цикл товаров
- 3) Проектирование и разработка товаров
- 4) Доведение товаров от производителя до потребителя

8. Жизненный цикл товаров включает:

- 1) 3 стадии
- 2) 4 стадии
- 3) 5 стадий
- 4) 6 стадий
- 5) 7 стадий

9. Технологический жизненный цикл товаров включает:

- 1) 3 стадии
- 2) 4 стадии
- 3) 5 стадий
- 4) 6 стадий
- 5) 7 стадий

10. Перечислить стадии жизненного цикла товаров

- 1) стадия вхождения на рынок
- 2) стадия зрелости
- 3) стадия производства товаров
- 4) стадия насыщения и спада
- 5) стадия проектирования и разработки товаров
- 6) стадия роста

11. Перечислить стадии технологического жизненного цикла товаров

- 1) предтоварная стадия
- 2) стадия зрелости
- 3) товарная стадия
- 4) стадия насыщения и спада
- 5) стадия проектирования и разработки товаров
- 6) стадия утилизации товаров и уничтожения
- 7) послереализационная стадия
- 8) стадия роста

12. Перечислите ключевые факторы успеха товара на стадии выхода товара на рынок

- 1) дизайн товара
- 2) снижение уровня цен
- 3) функциональные характеристики товара
- 4) упаковка товара
- 5) совершенствование торгового ассортимента
- 6) потребительские свойства товаров

13. На стадии внедрения, или выхода, товара на рынок

- 1) устанавливаются достаточно высокие цены
- 2) устанавливаются достаточно низкие цены
- 3) устанавливаются рыночные цены
- 4) устанавливаются низкие цены и постепенно повышают цены

14. Установите соответствия стадий жизненного цикла товаров с основными задачами по каждой стадии: А) стадия внедрения, или выхода, товара на рынок; Б) стадия роста; В) стадия зрелости;

Г) стадия насыщения или спада

- 1) продление жизненного цикла товаров
- 2) определение оптимального уровня цен
- 3) замена устаревшего товара на новый
- 4) определение степени соответствия товара особенностям и структуре потребления

15. К какой стратегии на стадии зрелости относятся следующие мероприятия: повышение качества товаров, улучшение внешнего дизайна, оформления товара и свойств товара

- 1) модификация рынка
- 2) модификация товара
- 3) модификация маркетинга-микса

16. Отличительные особенности жизненного цикла «БУМ»:

- 1) неоднократные рост и падение объемов продаж в разные временные периоды
- 2) быстрый рост объема продаж и быстрое его падение
- 3) резкий рост объема продаж и прибыли на стадии внедрения, а на последующих стадиях

поддержание достигнутых показателей

17. Отличительные особенности жизненного цикла «УВЕЛИЧЕНИЕ»:

- 1) неоднократные рост и падение объемов продаж в разные временные периоды
- 2) быстрый рост объема продаж и быстрое его падение
- 3) резкий рост объема продаж и прибыли на стадии внедрения, а на последующих стадиях

поддержание достигнутых показателей

18. Отличительные особенности жизненного цикла «МОДА»:

- 1) быстрый рост объема продаж и быстрое его падение
- 2) неоднократные рост и падение объемов продаж в разные временные периоды
- 3) резкий рост объема продаж и прибыли на стадии внедрения, а на последующих стадиях

поддержание достигнутых показателей

19. Перечислить этапы предтоварной стадии технологического жизненного цикла товаров

- 1) формирование товарных партий
- 2) выявление запросов потребителей
- 3) материально-техническое снабжение
- 4) товарная обработка
- 5) производство товаров
- 6) проектирование и разработка товаров
- 7) окончательный контроль качества и выпуск товаров
- 8) потребление

20. К какой стадии относятся следующие этапы: сортировка товаров по качеству, калибровка, мойка, фасовка, упаковывание?

- 1) формирование товарных партий
- 2) послепродажное обслуживание
- 3) товарная обработка
- 4) повторное использование
- 5) предтоварная стадия

Ответы:

1	2	3	4	5
1) – г; 2) – в; 3) – а; 4) – б	а, в, д	а, в, г	Промышленного производства	стандартизацию

6	7	8	9	10
2	1	2	2	1,2,4,6
11	12	13	14	15
1,3,6,7	1,3,4,6	1,4	1) – в; 2) – б; 3) – г; 4) – а	2
16	17	18	19	20
3	2	2	2,3,5,6,7	3

4) Решить ситуационные задачи:

Проанализируйте процесс управления качеством продукции на стадиях эксплуатации (применения) и утилизации на примерах:

- 1) стиральной машины;
- 2) компьютера;
- 3) крема для лица.

При этом следует указать: субъекты управления; средства управления (законы и подзаконные акты, нормативные документы, эксплуатационные документы).

Рекомендуемая литература:

Основная литература

1. Лифиц И.М. Товарный менеджмент: учебник для бакалавров / И.М. Лифиц, Ф.А. Жукова, М.А. Николаева. – М.: Юрайт, 2016
2. Голова А.Г. Управление продажами: учебник. – М.: Дашков и К, 2011

Дополнительная литература

1. Магомедов Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами [Электронный ресурс]: учебник / Ш.Ш. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016. - 176 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)
2. Товарный менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ставропольский государственный аграрный университет; сост. С.В. Левушкина. - Ставрополь: Агрус, 2014. - 136 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)
3. Голова А.Г. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебник / А.Г. Голова. - М.: Дашков и К, 2013. - 279 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

Раздел 2. Потребности и прогнозирование спроса.

Тема 2.1: Потребности и прогнозирование спроса.

Цель: изучить потребности, факторы, влияющие на формирование потребностей, средства и способы формирования новых потребностей.

Задачи:

- Изучить факторы, влияющие на формирование потребностей.
- Изучить средства и способы формирования новых потребностей.
- Изучить характеристику потребителей.
- Научить делать соответствующие выводы и общие рекомендации по прогнозированию спроса.

Обучающийся должен знать:

- классификацию потребностей;
- факторы, влияющие на формирование потребностей;
- средства и способы формирования новых потребностей;
- потребительскую стоимость, ценность, полезность;
- характеристику потребителей;
- прогнозирование потребностей и спроса;
- методы анализа спроса.

Обучающийся должен уметь:

- анализировать и прогнозировать спрос.

Обучающийся должен владеть:

- методами анализа и прогнозирования потребностей и спроса.

Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:

1. Ответить на вопросы по теме занятия.

1. Классификация потребностей, факторы, средства и способы их формирования.
2. Характеристика потребителей, целевые сегменты, прогнозирование потребностей и спроса.

2. Практическая подготовка.

1) *Ознакомиться с теоретическим материалом по теме Прогнозирование спроса с использованием конспектов лекций и рекомендуемой учебной литературы. И выполните следующие задания.*

1. Вспомните и опишите ситуации в таблице, когда Вы были довольны обслуживанием в магазине, а когда возмущались и негодовали. ЧТО Вам нравится? По поводу ЧЕГО Вы возмущались? ЧТО Вы при этом чувствуете?

ПОНРАВИЛОСЬ	НЕ ПОНРАВИЛОСЬ
ГДЕ	
ЧТО	
Что я думаю и чувствую, когда мне понравилось обслуживание?	Что я думаю и чувствую, когда мне не понравилось обслуживание?

2. Чем отличается обычная продажа от активной продажи?

Чем, по Вашему мнению, отличается активная продажа от «впаривания» ненужного товара покупателю? Обсудите это. Запишите 7-10 характеристик.

«ВПАРИВАНИЕ»	АКТИВНАЯ ПРОДАЖА

Вспомните Свое состояние и свои эмоции в ситуации «впаривания» и в ситуации активной продажи. Как Вы себя чувствовали, что думали про продавцов-консультантов и магазин в целом? По необходимости вернитесь к первому заданию. Подведите итоги. И еще раз проговорите определение и смысл активной продажи.

3. Напишите примеры пяти категорий посетителей, как они ведут себя в магазине и чем заканчивается общение с ними.

1. Проводил в магазине время
2. Приходил поболтать или пожаловаться
3. Приходил узнать, что новенького в магазине
4. Хотел получить дополнительную информацию, чтобы принять решение о покупке
5. Приходил купить товар, решение, о чем было принято ранее

Что же объединяет этих посетителей?

4. Опишите **особенности поведения** некоторых категорий покупателей. Обсудите результаты.

Для продовольственного магазина формата «возле дома» характерны следующие категории покупателей:

Домохозяйки	
Пенсионеры	
Работающие мужчины и женщины	
Автомобилисты, проезжающие мимо	

Подростки и дети	
------------------	--

Магазин женской одежды

Деловые женщины	
Скучающие домохозяйки – жены богатых мужей	
Подруги	
Женщина с мужчиной «кошельком»	
Мужчины, желающие купить что-то в подарок	

Специализированный магазин (рыбалка, охота, туризм, спортивный инвентарь и т.д.)

Профессионалы	
Продвинутые любители	
Те, кто хочет сделать подарок близкому	

Что объединяет все эти категории покупателей?

ЗАПРОС – конкретная фраза покупателя, с которой он приходит в магазин.

5. Напишите примеры запросов по 5 продовольственным товарам и напишите по три уточняющих вопроса на каждый запрос. Составьте общий список запросов и уточняющих вопросов. Обсудите результаты.

1. 1) 2) 3) 2. 1) 2) 3) 3. 1) 2) 3)
--

6. Выпишите 10 основных товаров, продаваемых в продовольственном магазине, и напишите по 10 свойств на каждый товар. Составьте общий список и обсудите результаты.

1. _____

1)
2)
3)
4)
5)
6)
7)
8)
9)
10)

2. _____

1)
2)
3)
4)
5)

- 6)
- 7)
- 8)
- 9)
- 10)

...

7. Подумайте, с какой целью покупатель может покупать перечисленные в предыдущем задании товары. А разные категории покупателей, которые были определены в задании выше? Составьте возможный список целей и результатов от использования и обсудите результаты.

Цель	Результат

ПОТРЕБНОСТЬ = свойства товара +
+ желаемый результат дальнейшего использования

По результатам составьте фразы, описывающие потребности покупателя. Обсудите результаты. Составьте общий список фраз и по возможности выучите их.

Продавать бывает непросто, ведь выбор покупателем конкретной вещи не всегда понятен продавцу в первые минуты общения.

Помните главное: люди покупают не только товары сами по себе, они ориентированы на результат покупки этих товаров, т.е. их использование с определенной выгодой для себя.

Кроме категорий покупателей, можно условно выделить категории потребностей.

Например, для покупателя магазина товаров для активного отдыха.

1. **Утилитарная** – вещи выполняют определенную функцию, т.е. нужны сами по себе.

- *На улице слишком холодно, жарко или ветрено – нужна подходящая одежда.*
- *Нужно что-то конкретное для определенного события (шампуры для шашлыка).*
- *Нужно что-то надежное для юного туриста (крем от солнца или средство от комаров).*

2. **Социальная** – вещи могут объединить вокруг себя людей, служить подарком или развлечением для компании друзей.

- *Мне нужна прикольная футболка в подарок (чтобы доставить удовольствие другу).*
- *Я покупаю только в этом магазине (потому что это крутой магазин для настоящих путешественников).*

3. **Личностная** – вещи могут говорить о статусе их обладателя, его образе жизни, привычках или помогать ему достигнуть планируемого и желаемого.

- *Мне нужен самый дорогой рюкзак (потому что я могу себе это позволить).*
- *В этом дождевике, да на рыбалку! Вся рыба моя будет!*

4. **Информационно-познавательная (развивающая)** – покупаем вещи, потому что с их помощью или в ходе покупки узнаем что-то новое.

- *Какая замысловатая настольная игра! А как в нее играть? (Здорово, беру).*
- *Ни разу не пробовал ориентироваться по компасу, да и ребенка надо обучить, чтобы не заблудился.*

5. **Эмоциональная или гедоническая** – с помощью похода по магазинам можно поднять себе настроение или просто купить что-то, потому что понравилось, хотя особых потребностей в этой вещи нет.

- *Подберите мне что-нибудь симпатичное, для души (какая миленькая шапочка для бани!)*
- *Какая дивная походная кружка! Дайте две.*

8. Перечислите основные товары Вашего магазина (по выбору) и, работая в парах, напишите, какие потребности они удовлетворяют, исходя из классификации, приведенной выше. По возможно-

сти выделите дополнительные виды потребностей. Соотнесите результаты с результатами предыдущего задания. Составьте общий список.

9. Основываясь на категориях покупателей Вашего магазина, перечислите виды их потребностей в ваших товарах. Обсудите результаты, составьте общий список.

Недостаточно просто выявить и удовлетворить потребности покупателя, необходимо также соответствовать ожиданиям покупателя от работы продавца-консультанта.

Давайте проведем параллель между потребностями покупателей и ожиданиями от работы продавца-консультанта и сделаем выводы, как с ними общаться, чтобы покупатели не только покупали и были довольны покупкой, но и получали удовольствие от процесса продажи и обслуживания.

Бутик дорогой одежды.

Категория	Потребности и ожидания	Как с ними работать?
Постоянные покупатели новых коллекций:	<ul style="list-style-type: none"> - купить вещи из последней коллекции - продемонстрировать доход и успешность - пообщаться с людьми своего круга - быть в курсе последних веяний моды 	<ul style="list-style-type: none"> - показать радушие и восхищение (в меру и не граничащие с панибратством) - сделать комплимент без слов: признание его статуса и достижений выражением глаз - организовывать показы мод и закрытые вечеринки для постоянных покупателей
- мужчины	<ul style="list-style-type: none"> - купить вещь из последней коллекции - вызвать зависть и восхищение друзей - показать свой успех и последние достижения (машина, загар, спутница) - пообщаться с милыми девушками-консультантами 	<ul style="list-style-type: none"> - без советов, внимательно слушать, охать и ахать в меру - использовать фразы: «У вас очень хороший вкус», «Друзья наверняка оценят» и т.п. - совсем чуть-чуть пококетничать, не забывая о цели работы (продать)
- женщины	<ul style="list-style-type: none"> - купить вещь из последней коллекции - продемонстрировать фигуру (белье, результат косметической операции) - получить очередную порцию восхищения - почувствовать собственную значимость - снять стресс 	<ul style="list-style-type: none"> - искренне сделать комплимент - внимательно выслушать, похвалить, признать заслуги перед отечеством - охать и ахать по необходимости, иногда на протяжении всего процесса продажи - организовать душевную беседу с владельцем магазина
Постоянные посетители распродаж	<ul style="list-style-type: none"> - пообщаться, узнать, что нового в мире моды - сэкономить, но при этом выглядеть «как с обложки» 	<ul style="list-style-type: none"> - рассылать приглашение на распродажу - делать комплименты, советовать, что купить выгоднее, так чтобы покупатель не чувствовал себя человеком «второго сорта»
Случайные посетители, которые могут стать клиентами в будущем	<ul style="list-style-type: none"> - приобщиться к миру высокой моды - приятно провести время - часто не купить, а посмотреть 	<ul style="list-style-type: none"> - терпеливо консультировать и вовлекать в разговор (постараться узнать что-то об этом посетителе) - устраивать специальные акции, которые позволяют купить что-то не-

		большое и недорогое - приглашать на показ мод
--	--	--

10. Распишите потребности и ожидания для перечисленных в одном из предыдущих заданий категорий покупателей вашего магазина. Продумайте, как с ними общаться в ходе продажи и обслуживания. Обсудите результаты и составьте общий список потребностей и ожиданий по категориям покупателей.

ВАЖНО: все покупатели ожидают вежливого и уважительного отношения к ним.
Правила общения со всеми покупателями:

- Называйте покупателя на «Вы» независимо от его возраста.
- Не торопите его и не навязывайте своего мнения.
- Не общайтесь в снисходительной манере, даже если покупатель не сведущ в сути вопроса.
- Будьте вежливы и доброжелательны.

11. Напишите 10 ответов на вопрос: почему покупатель ценен лично для вас?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Подведите итоги и обсудите результаты.

А теперь сделайте это задание наоборот. Напишите 10 ответов на вопрос: чем профессиональный продавец-консультант ценен для покупателя?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Напишите 10 пунктов «Почему я выбрал данную специальность».

4) Результаты работы должны быть представлены в виде таблиц, записи в тетрадях.

5) Выводы: записываются по ходу работы, с ответами на поставленные в практической работе вопросы.

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

1) Проверить свои знания с использованием тестового контроля

1. Запросы потребителя, подкрепленные платежеспособностью

1) спрос

2) запрос

- 3) потребность
2. Потребность, принявшая специфическую форму с учетом индивидуальных особенностей потребителей
- 1) спрос
- 2) запрос
- 3) потребность
3. Метод изучения и прогнозирования спроса, который основывается на анализе внутренней и внешней информации.
- 1) аналитический
- 2) социологический
- 3) метод исторических аналогий
4. Метод опроса потребителей с помощью анкет.
- 1) аналитический
- 2) социологический
- 3) метод исторических аналогий
5. Метод позволяет спрогнозировать спрос на основе анализа ранее выявленных тенденций его развития и предложения о том, что эти тенденции повторимы с определенной долей вероятности
- 1) аналитический
- 2) социологический
- 3) метод исторических аналогий
6. Хлеб, молоко относятся к товарам:
- 1) периодического спроса
- 2) повседневного спроса
- 3) сезонного спроса
- 4) редкого спроса
7. Действительный набор товаров, имеющийся в конкретной организации изготовителя или продавца
- 1) реальный ассортимент
- 2) прогнозируемый ассортимент
8. К какому ассортименту относятся спички?
- 1) смешанный
- 2) сопутствующий
- 3) видовой
- 4) простой
- 5) сложный

Ответы:

1	2	3	4	5	6	7	8
1	2	1	2	3	2	1	2

Рекомендуемая литература:

Основная литература

1. Лифиц И.М. Товарный менеджмент: учебник для бакалавров / И.М. Лифиц, Ф.А. Жукова, М.А. Николаева. – М.: Юрайт, 2016

2. Голова А.Г. Управление продажами: учебник. – М.: Дашков и К, 2011

Дополнительная литература

1. Магомедов Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами [Электронный ресурс]: учебник / Ш.Ш. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016. - 176 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

2. Товарный менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ставропольский государственный аграрный университет; сост. С.В. Левушкина. - Ставрополь: Агрус, 2014. - 136 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

3. Голова А.Г. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебник / А.Г. Голова. - М.: Дашков и К, 2013. - 279 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

Раздел 3. Управление ассортиментом торгового предприятия.

Тема 3.1: Управление ассортиментом.

Цель: изучить классификацию, свойства и показатели ассортимента, факторы формирования ассортимента; освоить влияние отдельных показателей на результаты деятельности торгового предприятия

Задачи:

- Изучить методы анализа торгового ассортимента.
- Изучить достоинства и недостатки методов анализа торгового ассортимента.
- Научить делать соответствующие выводы и общие рекомендации по формированию ассортимента

Обучающийся должен знать:

- виды ассортимента товаров;
- факторы, влияющие на формирование ассортимента;
- свойства и показатели ассортимента;
- этапы управления ассортиментом;
- понятие товарной категории.
- методы анализа ассортимента.

Обучающийся должен уметь:

- оценивать влияние значений показателей ассортимента на результаты коммерческой деятельности;
- выделять товарные категории в ассортименте; определять структуру категории.

Обучающийся должен владеть:

- методами анализа и «балансировки» ассортимента.

Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:

1. Ответить на вопросы по теме занятия

1. Ассортимент товаров как сложная система и объект управления.
2. Классификация ассортимента товаров.
3. Свойства и показатели ассортимента.
4. Управление ассортиментом: понятие, основные этапы, структурирование.

2. Практическая подготовка.

Практическая работа № 3. Управление ассортиментом.

Цель работы: изучить классификацию, свойства и показатели ассортимента, факторы формирования ассортимента; освоить влияние отдельных показателей на результаты деятельности торгового предприятия

Методика проведения работы:

1. Рассчитайте основные показатели ассортимента игрушек по данным, приведенным в табл. 1. Результаты оформите в виде табл. 2.

Таблица 1 - Показатели ассортимента игрушек

Исследуемый период	Шд	Шб	Пд		Пб		Н	У
			мягконабивные	прочие	мягконабивные	прочие		
2016 г.	54	560	25	29	260	300	3	46
2017 г.	57		27	30			4	48
2018 г.	64		28	36			7	52

Таблица 2 - Показатели ассортимента игрушек

Исследуемый период	Коэффициенты / весомости показателей								рациональности (Кр)
	широты		полноты		новизны		устойчивости		
	Кш	Вш	Кп	Вп	Кн	Вн	Ку	Ву	
2016 г.									

2017 г.								
2018 г.								

2. Проведите ABC-анализ предложенного ассортимента товаров.

Методика проведения анализа представлена в раздаточном материале. Сделайте вывод по оптимизации ассортимента.

3. Проведите XYZ-анализ предложенного ассортимента товаров. Методика проведения анализа представлена в раздаточном материале. Сделайте вывод по оптимизации ассортимента.

4. Проведите совмещенный ABC- и XYZ-анализ предложенного ассортимента товаров. Методика проведения анализа представлена в раздаточном материале. Сделайте вывод по оптимизации ассортимента.

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

1) Ознакомиться с теоретическим материалом по теме с использованием конспектов лекций и рекомендуемой учебной литературы.

1. Перечислите этапы управления ассортиментом.
2. Дайте определение терминов «планирование ассортимента», «ассортиментная концепция».
3. Что вы знаете о группировке товаров в зависимости от степени их значимости для достижения целей торговой организации?

4. Перечислите характеристики, определяющие рациональность ассортимента.

5. Перечислите несоответствия, выявляемые при анализе ассортиментной политики.

6. Дайте определение терминам «товарный классификатор» и «ассортиментная матрица».

7. Что такое ABC-анализ?

8. Какие задачи решает категорийный менеджмент?

2) Проверить свои знания с использованием тестового контроля

1. Деятельность, направленная на достижение требований рациональности ассортимента?

- 1) формирование ассортимента
- 2) управление ассортиментом
- 3) ассортиментная политика

2. Перечислите общие факторы формирования ассортимента:

- 1) сырьевая база
- 2) спрос
- 3) материально-техническая база
- 4) рентабельность
- 5) специализация торговой организации

3. Перечислите специфические факторы формирования торгового ассортимента:

- 1) специализация торговой организации
- 2) спрос
- 3) методы стимулирования сбыта
- 4) достижения научно-технического прогресса
- 5) материально-техническая база торговой организации
- 6) материально-техническая база производства
- 7) производственные возможности изготовителей

4. Количественные и качественные изменения состояния набора товаров за счет уменьшения его широты и полноты:

- 1) расширение
- 2) сокращение
- 3) стабилизация
- 4) обновление

5. Количественные и качественные изменения набора товаров за счет увеличения показателей широты, полноты и новизны:

- 1) расширение
- 2) сокращение
- 3) стабилизация
- 4) обновление
- 5) гармонизация

6. Количественные и качественные изменения состояния набора товаров для повышения его рациональности:

- 1) расширение
- 2) сокращение
- 3) совершенствование
- 4) обновление
- 5) гармонизация

7. Количественные и качественные изменения состояния набора товаров, отражающие степень близости реального ассортимента к оптимальному:

- 1) расширение
- 2) сокращение
- 3) стабилизация
- 4) обновление
- 5) гармонизация

8. Цели, задачи и основные направления формирования ассортимента, определяемые руководством организации:

- 1) формирование ассортимента
- 2) управление ассортиментом
- 3) ассортиментная политика

Ответы:

1	2	3	4	5	6	7	8
2	2,4	1,3,5,7	2	1	3	5	3

3) *Решить ситуационные задачи*

1. Руководство магазина «Одежда» отметило, что за последние 3 месяца неуклонно падают объемы продаж. При анализе сложившейся ситуации было высказано предположение, что сформированный ассортимент товаров не отвечает запросам потребителей. Разработайте предложения по управлению ассортиментом магазина. Какие риски могут при этом возникнуть, и как их избежать?

2. Розничное торговое предприятие имеет убытки от реализации обуви, поступившей с оптовой базы. Каковы вероятные причины падающего спроса? Какие мероприятия в области ассортимента необходимо предусмотреть для исправления ситуации?

Рекомендуемая литература:

Основная литература

1. Лифиц И.М. Товарный менеджмент: учебник для бакалавров / И.М. Лифиц, Ф.А. Жукова, М.А. Николаева. – М.: Юрайт, 2016

2. Голова А.Г. Управление продажами: учебник. – М.: Дашков и К, 2011

Дополнительная литература

1. Магомедов Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами [Электронный ресурс]: учебник / Ш.Ш. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016. - 176 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

2. Товарный менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ставропольский государственный аграрный университет; сост. С.В. Левушкина. - Ставрополь: Агрус, 2014. - 136 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

3. Голова А.Г. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебник / А.Г. Голова. - М.: Дашков и К, 2013. - 279 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

Раздел 4. Качественные и количественные характеристики товара как объекты товарного менеджмента.

Тема 4.1: Методы оценки уровня качества.

Цель: изучить методы оценки конкурентоспособности товаров

Задачи:

- Изучить методы оценки конкурентоспособности товаров.
- Изучить достоинства и недостатки методов оценки конкурентоспособности товаров.
- Научить делать соответствующие выводы и общие рекомендации по качеству товаров.

Обучающийся должен знать:

- понятие и этапы оценки качества товаров;
- контроль качества товаров;
- методы определения показателей качества;
- виды контроля качества товаров;
- правила отбора проб;
- статистические методы контроля качества.
- понятие конкурентоспособность товаров;
- факторы повышения конкурентоспособности товаров;
- методы оценки конкурентоспособности товаров.

Обучающийся должен уметь:

- оценивать потребительскую ценность товаров;
- анализировать факторы повышения конкурентоспособности товаров;
- проводить оценку конкурентоспособности товаров.

Обучающийся должен владеть:

- методами оценки конкурентоспособности товаров.

Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:

1. Ответить на вопросы по теме занятия

1. Дать понятие качество товаров
2. Перечислить показатели качества
3. Дать понятие технического уровня качества
4. Перечислить этапы оценки качества товаров
5. Дать понятие градация, класс, сорт
6. Перечислить градации качества товаров, привести примеры
7. Взаимосвязь оценки с градациями качества и классами товаров по назначению

2. Практическая подготовка.

Практическая работа № 4. Методы оценки уровня качества.

Цель работы: изучить методы оценки конкурентоспособности товаров

Методика проведения работы:

1. Провести расчет показателей конкурентоспособности манной крупы (за базу сравнения принять максимальное количество баллов по балльной шкале)

В современных условиях развития общества и экономики одной из основных задач маркетинговой политики является установление баланса между качеством товаров и ценой.

В связи с этим целью проведенных исследований является сравнительная характеристика качества манной крупы разных производителей, реализуемой на потребительском рынке г. Кирова. Данные балльной оценки крупы представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Балльная оценка манной крупы

		Балльная оценка
--	--	-----------------

Параметры	КВ	ООО фирма «Торговый дом Яр-марка»	ООО «Агро-Альянс Эсктра»	ООО «Компания «Ангстрем Трейдинг»	ЗАО «Торговая компания «Адамант»	ООО «Разгуляй-Маркет» ТМ «Дивница»
Внешний вид и цвет		4,8	4,4	4	4,6	4,3
Вкус		5	4,8	3,7	4,4	4,7
Запах		5	5	5	4,7	5
Консистенция после варки		5	4,8	4,3	4,1	4
Итого	1					
Цена за 1 кг		35-00	47-00	41-00	30-60	40-00

Определите коэффициенты весомости с учетом мнений экспертов. В качестве экспертов выступает каждый студент.

Согласно методике проведите расчет интегрального показателя конкурентоспособности по формулам (1,2).

Единичные показатели конкурентоспособности манной крупы рассчитываем по формуле (1):

$$q_i = \frac{p_i}{p_{i0}} \times 100\%, \quad (1)$$

где q_i – единичный показатель конкурентоспособности по i -му параметру исследуемого товара;

p_i – балльная оценка по потребительским параметрам исследуемого товара;

p_{i0} – балльная оценка по потребительским параметрам базы сравнения.

Данные занесите в таблицу 2.

Таблица 2 – Единичные показатели конкурентоспособности манной крупы

Параметры	КВ	Балльная оценка				
		ООО фирма «Торговый дом Яр-марка»	ООО «Агро-Альянс Эсктра»	ООО «Компания «Ангстрем Трейдинг»	ЗАО «Торговая компания «Адамант»	ООО «Разгуляй-Маркет» ТМ «Дивница»
Внешний вид и цвет						
Вкус						
Запах						
Консистенция после варки						

Групповые показатели конкурентоспособности по потребительским параметрам рассчитываем по формуле (2):

$$I = \sum_{n=1}^i a_i \times q_i, \quad (2)$$

где I – групповой показатель конкурентоспособности по потребительским параметрам;

a_i – коэффициент весомости i -го параметра;

q_i – единичный показатель конкурентоспособности по i -му параметру исследуемого товара.

Сводный индекс конкурентоспособности по потребительским параметрам рассчитываем по формуле (3):

$$K_n = \frac{I}{I_0}, \quad (3)$$

где K_n – сводный индекс конкурентоспособности по потребительским параметрам;

I – групповой показатель конкурентоспособности по потребительским параметрам;

I_0 – групповой показатель конкурентоспособности по потребительским параметрам базы сравнения.

Сводный индекс конкурентоспособности по экономическим параметрам рассчитываем по формуле (4):

$$K_э = \frac{C}{C_0}, \quad (4)$$

где $K_э$ – сводный индекс конкурентоспособности по экономическим параметрам;

C – цена потребления исследуемого товара;

C_0 – цена потребления образца.

Интегральный показатель конкурентоспособности манной крупы исследуемых производителей рассчитываем по формуле (5):

$$K = \frac{K_n}{K_э}, \quad (5)$$

где K – интегральный показатель конкурентоспособности исследуемых образцов манной крупы;

K_n – сводный индекс конкурентоспособности по потребительским параметрам;

$K_э$ – сводный индекс конкурентоспособности по экономическим параметрам.

Все расчеты сведите в сводную таблицу 3.

Таблица 3 – Интегральный показатель манной крупы

Образцы крупы	I	K_n	$K_э$	K
ООО фирма «Торговый дом Ярмарка»				
ООО «Агро-Альянс Экстра»				
ООО «Компания «Ангстрем Трейдинг»				
ЗАО «Торговая компания «Адамант»				
ООО «Разгуляй-Маркет» ТМ «Дивница»				

Интегральный показатель конкурентоспособности манной крупы по органолептическим показателям представить в виде диаграммы.

Сделать вывод.

2. Провести статистическую обработку дегустационных листов и рассчитать комплексный показатель качества

Наиболее простые приемы обработки результатов дегустации при небольшом числе экспертов-дегустаторов (5-9 человек) включают расчет среднего арифметического значения показателей, стандартного отклонения и комплексных показателей качества с учетом коэффициентов ве-

сомости.

Порядок проведения расчетов следующий:

1. Сначала усредняем оценки дегустаторов по единичным показателям. Рассчитываем средние арифметические значения оценок единичных показателей (в баллах) по формуле (1):

$$\bar{\tilde{\sigma}} = \frac{\sum_{i=1}^n \tilde{\sigma}_i}{n}, \quad (1)$$

где $\bar{\tilde{\sigma}}$ - среднее арифметическое значение оценки единичных показателей, баллы;

$\sum_{i=1}^n \tilde{\sigma}_i$ - сумма оценок дегустаторов по конкретному показателю одного образца продукции, баллы;
 n - число дегустаторов.

2. Для характеристики разброса совокупности оценок дегустаторов определяем стандартное отклонение для каждого единичного показателя по формуле (2):

$$S = \pm \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \tilde{\sigma}_i^2}{n} - \bar{\tilde{\sigma}}^2}, \quad (2)$$

где S - стандартное отклонение;

$\sum_{i=1}^n \tilde{\sigma}_i^2$ - сумма квадратов оценок дегустаторов, баллы;

$\bar{\tilde{\sigma}}^2$ - квадрат среднего значения оценок показателя, баллы;

n - число дегустаторов.

3. Среднее арифметическое оценки единичного показателя умножаем на соответствующие коэффициенты весомости.

4. Результаты статистического анализа обобщаем в сводной таблице. Рассчитываем комплексные показатели по формуле (3):

$$X = \sum_{i=1}^n \bar{\tilde{\sigma}}_i k_i = \bar{\tilde{\sigma}}_1 k_1 + \bar{\tilde{\sigma}}_2 k_2 + \dots + \bar{\tilde{\sigma}}_n k_n, \quad (3)$$

где $\bar{\tilde{\sigma}}_1, \bar{\tilde{\sigma}}_2, \bar{\tilde{\sigma}}_n$ - усредненные оценки единичных показателей качества, баллы;

k_1, k_2, k_n - соответствующие коэффициенты весомости единичных показателей;

n - число единичных показателей.

5. По единичным и комплексным показателям в соответствии с разработанными ранее критериями устанавливаем уровень качества оцениваемой продукции.

Стандартное отклонение S характеризует согласованность мнений экспертов при условии однородности анализируемых проб. Если оценки однозначны, то S по 5-балльной шкале обычно не превышает $\pm 0,5$ балла. При отклонении ± 1 и более (это соответствует коэффициенту вариации 20% и более по 5-балльной шкале) анализируемая совокупность оценок статистически неоднородна. Если при подготовке проб или во время дегустации не было допущено ошибок, то сомнению подвергается качество подготовки дегустаторов.

В связи с этим для каждого показателя качества подобраны коэффициенты весомости: внешний вид и цвет - 6, запах - 4, вкус - 4, консистенция после варки - 6. Затем определяем граничные пределы значений комплексных и единичных показателей для каждой категории качества в соответствии с градацией качественных уровней. Данные дифференцирования манной крупы по качеству в зависимости от дегустационных оценок представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Дифференцирование манной крупы по качественным уровням в зависимости от

балльных оценок

Категория качества	Средние оценки $\bar{\delta}$ по единичным показателям без учета коэффициентов весомости, не ниже	Комплексный показатель $\sum \bar{\delta}k$ с учетом коэффициентов весомости, не ниже
Стандартная		
Высшая	4,5	90
Первая	4,0	80
Вторая	3,0	60
Нестандартная		
Пищевая неполноценная	2,0	40

Заполнить оценки дегустаторов по единичным показателям в виде таблиц 5. Органолептическую оценку качества манной крупы без учета коэффициентов весомости и оценку показателей качества с учетом коэффициентов весомости представить в виде таблицы 6.

Сделать вывод.

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

1) Провести расчет показателей конкурентоспособности манной крупы (за базу сравнения принять манную крупу, имеющую лучшие органолептические показатели). См. задание 1 практической работы № 2.

Сделать вывод.

2) Изучить самостоятельно тему «Методы обеспечения качества» и ответить на следующие вопросы:

1. Каков смысл и значение статистических методов выборочного контроля качества продукции?
2. В торговой практике контроль производится по количественным или качественным признакам?
3. В чем сходство и различие понятий «приемочное число» и «браковочное число»?
4. Что вы знаете о трех классах несоответствий?
5. По каким признакам можно классифицировать выборочный статистический контроль качества продукции?
6. Перечислите методы отбора единиц продукции в выборку?
7. Перечислите особенности концепции «Шесть сигм».

3) Проверить свои знания с использованием тестового контроля

1. Показатель, принятый за основу при сравнительной характеристике:
 - 1) базовый показатель
 - 2) комплексный показатель
 - 3) единичный показатель
2. Показатель качества товара имеет:
 - 1) наименование
 - 2) значение
 - 3) вид
 - 4) наименование и значение
3. Качество товара это:
 - 1) совокупность показателей функциональных свойств
 - 2) совокупность параметров товара определенного назначения
 - 3) срок годности на товар
 - 4) совокупность свойств товара удовлетворять определенные потребности в соответствии с назначением товара
4. К комплексным показателям качества продукции относят:
 - 1) вкус

- 2) внешний вид
- 3) форма
- 4) кислотность
5. Показатели, предназначенные для выражения простых свойств товаров

- 1) единичные
- 2) базовые
- 3) интегральные
- 4) комплексные
- 5) определяющие

6. Значения показателей качества, устанавливающие нормированные пределы отклонений от регламентированного значения

- 1) минимальные предельные значения
- 2) максимальные предельные значения
- 3) диапазонные
- 4) допускаемые

7. Товар, который соответствует установленным требованиям по всем выбранным показателям:

- 1) нестандартный
- 2) стандартный
- 3) брак

8. Установите соответствие. Увяжите признаки классификации выборочного статистического приемочного контроля с приведенными классификационными группировками.

1) режим	А) количественный признак, альтернативный (качественный) признак
2) вид плана контроля	Б) нормальный контроль, ослабленный контроль, усиленный контроль
3) тип признака	В) одноступенчатый контроль, двухступенчатый контроль

9. Допишите правильный ответ.

Приемочное число - ... число несоответствующих единиц, при котором допускается приемка партии.

10. Допишите правильный ответ.

Браковочное число - ... число несоответствий, при котором партия должна быть отклонена.

11. Установите соответствие.

Уровень конкурентоспособности фирмы	Значение сигмы
1) мировой	А) 2
2) средний	Б) 6
3) неконкурентоспособна	В) 4

12. Установите последовательность действий при развертывании функции качества:

- А) выбор значений параметров в зависимости от целей;
- Б) выявление тесноты связи между компонентами;
- В) установление рейтинга связи важности показателей;
- Г) уточнение требований потребителей;
- Д) перевод требований потребителей в технические характеристики.

13. Допишите правильный ответ.

Основная цель функционально-стоимостного анализа – достижение необходимых потребительских свойств с минимальными ... на их обеспечение.

Ответы:

1	2	3	4	5	6	7
1	4	4	2	1	4	2
8	1) – б; 2) – в; 3) - а					

9	Наибольшее
10	Наименьшее
11	1) – б; 2) – в; 3) - а
12	г – д – б – в - а
13	затратами

3) *Решить ситуационные задачи:*

1. При проверке качества среднего образца красного байхового чая установлено, что чай имеет слабый аромат и грубоватый вкус, цвет настоя буроватый, цвет разваренного листа неровный с зеленью, чаинки неровные и неоднородные.

1. Какая используется балльная шкала для органолептической оценки качества чая?
2. Как готовится настой для оценки качества чая?
3. К какому товарному сорту относится исследуемый образец красного байхового чая?

2. На плодоовощную базу г. Кирова доставили партию картофеля, по сопроводительным документам соответствующего первому классу в количестве 2 т, в мешках по 50 кг. Клубни целые, чистые, без излишней внешней влажности с плотной кожурой. Запах и вкус соответствуют данному сорту. Разница между наименьшим и наибольшим поперечным диаметром клубней – 35 мм, подмороженные клубни – 2%, содержание клубней с механическими повреждениями – 5 %.

1. Определите объем выборки для данной партии.
2. Дайте заключение о качестве данной партии картофеля.
3. Как проводится транспортировка свежего картофеля?

3. Пользуясь ГОСТ 6687.0 «Продукция безалкогольной промышленности. Правила приемки и методы отбора проб», сопоставьте приемочные и браковочные числа при приемке партии объемом 1000 шт. для случаев выявления бутылок с незначительным дефектом (перекос этикеток) и со значительным дефектом (отклонение от требований к внешнему виду напитка, например, наличие единичных мелких частиц в напитке).

4. При приемке замороженного мяса в блоках на холодильнике выявлено: температура в толще мяса от -2°С до - 5°С. Признаки оттаивания отсутствуют. Какое заключение необходимо сделать о термическом состоянии мяса. Укажите направления использования такого мяса.

5. При определении качества сельди тихоокеанской крупной холодного копчения в магазине рыба признана нестандартной, но пригодной для употребления. Можно ли реализовать такую рыбу? Если можно, то кто дает на это разрешение и по какой цене нужно ее реализовать?

6. При проверке качества рыбных консервов массой нетто 350 г в 10 проверенных банках оказалось (в г): в двух банках-по 345, в двух банках — по 342, в одной банке — 340, в трех банках — 353, в двух банках — 350. Определите соответствие массы нетто данной партии консервов требованиям стандарта.

7. При приемке партии консервов обнаружены следующие дефекты: незначительная помятость банок без острых граней; легкие поверхностные царапины без нарушения поверхностного слоя; небольшие точки ржавчины на наружной поверхности банок, которые после протирки банок в одних экземплярах удаляются, а в других остаются темные точки; 10% из проверенных банок имеют «хлопушу». Дайте заключение о качестве консервов. Если эти консервы будут признаны нестандартными, то укажите возможность их использования.

Рекомендуемая литература:

Основная литература

1. Лифиц И.М. Товарный менеджмент: учебник для бакалавров / И.М. Лифиц, Ф.А. Жукова, М.А. Николаева. – М.: Юрайт, 2016

2. Голова А.Г. Управление продажами: учебник. – М.: Дашков и К, 2011

Дополнительная литература

1. Магомедов Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами [Электронный ресурс]: учебник / Ш.Ш. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016. - 176 с. (ЭБС «Университетская биб-

лиотека онлайн»)

2. Товарный менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ставропольский государственный аграрный университет; сост. С.В. Левушкина. - Ставрополь: Агрус, 2014. - 136 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

3. Голова А.Г. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебник / А.Г. Голова. - М.: Дашков и К, 2013. - 279 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

Раздел 5. Обеспечение (формирование и сохранение) основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении жизненного цикла продукции (товара).

Тема 5.1: Обеспечение основополагающих товароведных характеристик товаров.

Цель: изучить факторы, обеспечивающие и сохраняющие качество товаров; виды, причины возникновения, меры по предупреждению и сокращению потерь, методы анализа товаров по параметрам влияния

Задачи:

- Изучить факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров.
- Изучить причины возникновения потерь, меры по предупреждению и сокращению.
- Изучить методы анализа товаров по параметрам влияния.

Обучающийся должен знать:

- факторы, формирующие качество товаров;
- факторы, сохраняющие качество товаров;
- виды нормативной и технической документации;
- виды товарных потерь;
- виды потребления.
- роль нормативных и технических документов в формировании качества;
- роль нормативных и технических документов в сохранении качества;
- методы оценки конкурентоспособности товаров.

Обучающийся должен уметь:

- выявлять причины возникновения товарных потерь;
- использовать нормативные и правовые документы в своей профессиональной деятельности;

- проводить оценку качества товаров.

Обучающийся должен владеть:

- методами оценки качества товаров;
- навыками работы с нормативными, техническими и правовыми документами;
- методами анализа товаров по параметрам влияния.

Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:

1. Ответить на вопросы по теме занятия

1. Факторы, формирующие качество и количество продукции (товаров).
2. Факторы, сохраняющие качество и количество товаров.

2. Практическая подготовка.

Практическая работа № 5. Обеспечение основополагающих товароведных характеристик товаров.

Цель работы: изучить факторы, обеспечивающие и сохраняющие качество товаров; виды, причины возникновения, меры по предупреждению и сокращению потерь; методы анализа товаров по параметрам влияния.

Методика проведения работы:

1. Изучить и провести анализ товаров по параметрам влияния.

Большинство товаров в вашем ассортименте уже имеют статистику продаж. Но как быть, если появляется новый товар, будущие продажи которого пока трудно предсказать?

Спрогнозировать продажи нового товара можно, используя **анализ по параметрам влияния**.

Для этого выбираются все характеристики или параметры, которые оказывают наибольшее

влияние на продажи, например: цена, качество товара, выкладка, упаковка, дизайн.

В данной выборке очень важно, какие именно параметры влияют на продажи конкретного товара, — если цена не является важным фактором, то этот фактор учитывать нет необходимости. В противном случае рейтинговая оценка в конце расчета будет некорректной. Поэтому необходимо потратить достаточно времени, но выбрать только действительно важные параметры влияния. Иногда нужно учитывать такие параметры, как **спрос, рекламная поддержка, освещение, цвет, возможность дальнейшего сервисного обслуживания, гарантийный срок** (для непродовольственных товаров), **консультативная продажа** (там, где требуется работа продавца в большой степени, например при продаже сложной бытовой техники), **декларации (сертификаты) соответствия**.

1. Выбирается балльная шкала (3-, 5-, 10 - балльная). Чем выше балл, тем выше значение (например, 1 – мало, плохо, 2 – средне, удовлетворительно, 3 – много, хорошо, отлично). Для примера возьмем 3-балльную шкалу.

2. Выбираются параметры влияния. Параметры выбираются путем экспертной оценки: привлекаются специалисты или используется метод «мозгового штурма». Например, возьмем следующие параметры: цена, качество, выкладка, упаковка, дизайн, рекламная поддержка.

3. Методом экспертной оценки определяется вес каждого параметра в общей сумме параметров. В первую очередь вес определяется в процентном соотношении: например, цена имеет «вес» 30%, качество – 10% и т.д. Затем проценты переводятся в доли. Общая сумма долей обязательно должна быть равна 1 (100% в данном случае принимается за единицу).

Например:

Цена – 0,3;

Качество – 0,1;

Выкладка – 0,2;

Упаковка – 0,1;

Дизайн – 0,25;

Реклама – 0,05.

Сумма весов = $0,3+0,1+0,2+0,1+0,25+0,05=1$

4. Создается список, и каждому товару присваивается определенный балл, отражающий влияние параметра на продажи товара. Например, товар 1 по параметру влияния «цена» имеет оценку 3.

5. Вес параметра умножается на балльную оценку параметра. Результатом работы является итоговый рейтинг каждого товара. Товар со схожим рейтингом будет основанием для определения примерного уровня продаж нового товара.

6. Провести анализ товаров по параметрам влияния, заполнить таблицу.

Критерий	Вес критерия		Товар 1		Товар 2		Товар 3		Новый товар		Товар 4	
	%	доли	оценка	Произведение оценки на вес (доли)	оценка	Произведение оценки на вес (доли)	оценка	Произведение оценки на вес (доли)	оценка	Произведение оценки на вес (доли)	оценка	Произведение оценки на вес (доли)
Цена	30	0,3	3		2		2		2		2	
Качество	10	0,1	2		2		2		3		2	
Выкладка	20	0,2	1		2		2		2		1	
Упаковка	10	0,1	3		1		1		1		3	
Дизайн	25	0,25	1		3		3		3		2	
Рекламная поддержка	5	0,05	2		1		3		2		1	
Итого	100	1,00	сумма		сумма		сумма		сумма		сумма	

Объем продаж		32000	38900	41000	?	33000
--------------	--	-------	-------	-------	---	-------

ВЫВОД:

Общие моменты: возможно, также делать и десятибалльную шкалу, и пятибалльную. Чем больше товаров для анализа и чем больше параметров, тем больше нужно ставить балльную шкалу. Чем больше баллов для расчета рейтинга, тем больше будет интервал между значениями рейтинга и тем труднее будет найти схожие параметры для оценки. Если стоит задача, например, выбрать наилучший товар, то тогда более объективную картину выдаст расчет по десятибалльной шкале. Однако если нам нужно найти максимально схожие значения (например, при предварительном расчете объема продаж), то трехбалльная шкала будет вполне подходящей.

2. Решите ситуационные задачи.

1. Прирельсовая оптовая база получила от завода-изготовителя керамические изделия в универсальном ж.д. контейнере. Расстояние перевозки контейнера по железной дороге – 1007 км. Контейнер был доставлен на оптовую базу автотранспортом. При приемке товара на «слышимый» бой на складе базы отобраны пачки и коробки с нарушенной упаковкой и шорохом, слышимым внутри упаковки. В результате вскрытия отобранных пачек и коробок обнаружен бой на сумму 368 руб.

Назовите возможные причины возникновения дефектов, обнаруженных при приемке товаров, и способы их предупреждения.

2. Магазин получил со склада оптовой базы стеклянную сортовую посуду, перевезенную автотранспортом, упакованную в картонные коробки и бумажные пачки, на сумму 3000 рублей. Заводская упаковка базой не вскрывалась. При поштучной приемке товара магазином обнаружен бой на сумму 250 руб. Определить порядок списания потерь (боя).

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

1. Составьте схему факторов обеспечения качества товаров. В группе факторов, формирующих качество товаров, отметьте факторы, стимулирующие качество продукции.

2. В произвольной форме составьте краткую характеристику потребительской и транспортной упаковки продовольственных (или непродовольственных) товаров.

Изучите требования стандарта к упаковке продовольственных (или непродовольственных) товаров (вид товара – по выбору студента).

Перечислите требования к санитарно-гигиеническому режиму хранения товаров.

Рекомендуемая литература:

Основная литература

1. Лифиц И.М. Товарный менеджмент: учебник для бакалавров / И.М. Лифиц, Ф.А. Жукова, М.А. Николаева. – М.: Юрайт, 2016

2. Голова А.Г. Управление продажами: учебник. – М.: Дашков и К, 2011

Дополнительная литература

1. Магомедов Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами [Электронный ресурс]: учебник / Ш.Ш. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016. - 176 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

2. Товарный менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ставропольский государственный аграрный университет; сост. С.В. Левушкина. - Ставрополь: Агрус, 2014. - 136 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

3. Голова А.Г. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебник / А.Г. Голова. - М.: Дашков и К, 2013. - 279 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

Раздел 6. Управление товарными запасами.

Тема 6.1: Управление товарными запасами.

Цель: изучить методы управления товарными запасами

Задачи:

- Изучить оценку товарных запасов по методам ФИФО и ЛИФО;

Обучающийся должен знать:

- понятие товарные запасы и их оборачиваемость;
- факторы, влияющие на оборачиваемость товарных запасов;
- размещение товаров в системе складов;
- повышение эффективности использования складских помещений;
- контроль сроков годности и реализации отдельных товарных единиц и партий скоропортящихся товаров.

- методы оценки товарных запасов;
- способы реализации излишков и неликвидного товара;
- методы расчета норм оборачиваемости.

Обучающийся должен уметь:

- определять минимально допустимый уровень запаса;
- определять динамику изменения уровня и прогноз момента достижения минимального уровня запаса в будущем;
- определять уровень страхового запаса;
- проводить оценку товарных запасов по методам ФИФО и ЛИФО

Обучающийся должен владеть:

- методами контроля уровня запаса товара;
- методами управления товарными запасами;
- методами расчета оборачиваемости товаров.

Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:

1. Ответить на вопросы по теме занятия

1. Размещение товаров на хранение.
2. Контроль сроков годности, реализации товаров.

2. Практическая подготовка.

Практическая работа № 6. Управление товарными запасами.

Цель работы: изучить методы управления товарными запасами

Методика проведения работы:

1. Изучить оценку товарных запасов по методам ФИФО и ЛИФО.

Закупая тот или иной товар, мы часто сталкиваемся с необходимостью подсчета остатка по этому товару. Представим себе ситуацию, что мы закупили у некоего поставщика краску, причем первая партия 600 штук была куплена по 6 у. е., вторая 800 штук — по 6,7 у. е., третья партия 1000 штук — по 7 у. е. Через месяц на складе осталось всего 1200 банок. **На какую сумму осталось краски?** Обычно первый ответ звучит — считать по средней цене. Да, так можно. **Но какие есть еще варианты?**

Анализируя товарный запас, мы сталкиваемся с тем, что на нашем балансе всегда находится некоторое количество средств, подлежащее учету и контролю. С суммы наших запасов мы платим налоги, и чем больше запас, тем выше будет налог. Поэтому учет запасов крайне важен — для того, чтобы избежать напрасной траты денег. Метод оценки влияет на доходы, указываемые в отчете о прибылях компании.

Существует несколько методов оценки товарных запасов, каждый из которых дает различную интерпретацию стоимости товарных запасов. Все нижеследующие методы оценки приемлемы для налоговых целей (ст. 268 Налогового кодекса РФ. Суть данной статьи в том, что приказ об учетной политике для целей налогообложения наряду с остальными утверждаемыми элементами должен содержать метод списания товаров.). Заблуждением будет считать, что метод учета запаса нужен только бухгалтерии для оплаты налогов. Для эффективного управления запасами метод учета запасов важен, так как специалисту, закупающему товар, нужно понимать, какой метод ис-

пользует бухгалтерия и какие могут быть результаты при различных способах подсчета. Эти методы подсчета напрямую влияют и на ценообразование на основе средней наценки.

НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РФ, ЧАСТЬ ВТОРАЯ, ГЛАВА 25.

Статья 268. Особенности определения расходов при реализации товаров (извлечения)

1. При реализации товаров налогоплательщик вправе уменьшить доходы от таких операций на стоимость реализованных товаров, определяемую в следующем порядке:

(...)

3) при реализации покупных товаров — на стоимость приобретения данных товаров, определяемую в соответствии с принятой организацией учетной политикой для целей налогообложения одним из следующих методов оценки покупных товаров:

- по стоимости первых по времени приобретения (ФИФО);*
- по стоимости последних по времени приобретения (ЛИФО);*
- по средней стоимости;*
- по стоимости единицы товара.*

1. Метод «Рыночная цена или стоимость восстановления товарных запасов». Стоимость товарных запасов оценивается по преобладающей рыночной цене или стоимости восстановления имеющихся товарных запасов. Метод вполне приемлем, если цены на рынке устойчивы и не подвержены резким колебаниям. Сложность метода в том, что необходимо все время исследовать рыночную ситуацию. На практике в розничной торговле этот метод мало распространен — именно из-за тенденции к увеличению ассортимента, развития конкурентной среды, изменения покупательского спроса и как следствие — постоянного изменения цен на рынке.

2. Метод «Средняя цена». Все товарные запасы оцениваются по средней цене за единицу общих запасов данного товара. Этот метод менее точен, чем другие, так как не учитывает оборот запасов и изменения цен. Однако он достаточно прост и используется в тех случаях, когда рынок стабилен, закупочные цены находятся на одном уровне и товар, подлежащий учету, однороден (например, при производстве какого-либо сырья).

Учет по средним закупочным ценам на практике может привести к проблемам. Так, при выполнении любых операций с товаром задним числом (например, исправление ошибок) неизбежно он приводит к перерасчету всех документов и изменению себестоимости товаров в каждом из них. Если часты случаи возврата поставщику, то они должны производиться по цене конкретной поставки.

Еще один вариант заключается в ведении четкого партионного учета по реальным закупочным ценам.

3. Метод «По времени поступления товара». Этот метод оценки исходит из предположения, что потребляемые товары были приобретены или первыми, или последними. Эти методы носят названия «ФИФО» и «ЛИФО», они очень часто используются в практике торговых компаний именно по причине того, что учитывают изменения закупочных цен и позволяют оптимизировать налогообложение.

ФИФО (от англ. «first in, first out» — первым поступил, первым выбыл)

Метод оценки по стоимости первого по времени поступления товара. Метод оценки ФИФО исходит из предположения, что товары, приобретенные первыми, первыми и потребляются. Материал оценивается по цене за единицу товара из партии, которая была приобретена первой. Так как он наиболее соответствует действительному движению материалов в производственном процессе, метод ФИФО является наиболее употребительным для оценки товарных запасов.

При этом методе учета на себестоимость сначала списывают товарно-материальные ценности более раннего периода, а на балансе остаются более поздние приобретения. Из-за преобладания самых последних закупок на остатках балансовых счетов они наиболее полно соответствуют текущим рыночным ценам. Однако себестоимость в условиях инфляции может оказаться заниженной, что приведет к увеличению налога на прибыль. И наоборот, если рыночные цены падают, ФИФО гарантирует минимальный налог на прибыль.

ЛИФО (от англ. «last in, first out» — последним поступил, первым выбыл)

Метод оценки по стоимости последнего по времени поступления товара. Метод ЛИФО противоположен методу ФИФО. Он предполагает, что первыми идут в продажу товары, которые

получены последними, а товары, находящиеся в запасе, — те, которые получены первыми. При этом методе учета в себестоимость сначала включают стоимость товарно-материальных ценностей, приобретенных в более поздний период, а на балансе остаются более ранние приобретения. В результате применения ЛИФО на балансовых остатках могут оказаться товарно-материальные запасы, приобретенные много лет назад. В инфляционных условиях они оказываются значительно ниже текущих рыночных цен. Ведь при таком методе учета у вас на складе могут заваляться запасы по ценам многолетней давности. Зато себестоимость оказывается максимально высокой и соответственно налог на прибыль — максимально низким. При понижении цен ситуация меняется на противоположную.

Чтобы проиллюстрировать разницу, получаемую при применении этих методов, рассмотрим следующий пример.

Пример 1. Хозяйственный магазин «Ласточка» закупает акриловую краску в упаковках по 2 л у одного поставщика. Цена краски повышается с каждой поставкой.

Первая партия в 600 штук была закуплена по 6,0 у. е., затем была куплена вторая партия в 800 штук, но уже по цене в 6,7 у. е., и, наконец, последняя партия в 1000 штук была закуплена по цене 7,0 у. е. Всего купили 2400 штук.

Через какое-то время половина запаса была продана и на складе осталось 1200 штук. Расчет товарного остатка по методу ФИФО показывает, что на складе осталась часть партии 2 на сумму 1340 у. е. и вся последняя партия на сумму 7000 у. е. Итого на складе запаса краски на сумму 8340 у. е.

Если же рассчитывать запас по методу ЛИФО, то мы увидим, что у нас на складе до сих пор находится вся первая партия, купленная еще по 6,0 у. е., а также часть второй партии с суммарным остатком 4020 у. е. И всего запас на складе по методу ЛИФО составляет 7620 у. е., что на 720 у. е. меньше, чем при методе подсчета по ФИФО.

	Партия, штук	Цена за единицу, у. е.	ФИФО	Остаток 1200 штук	ЛИФО	Остаток 1200 штук
Закупка 1	600	6,0	0	0	600 штук	3600,0
Закупка 2	800	6,7	200 штук	1340	600 штук	4020,0
Закупка 3	1000	7,0	1000 штук	7000	0	0,0
	2400		Цена остатка, у. е.	8340,0	Цена остатка, у. е.	7620,0

Пример 2. Магазин возле дома закупает новую партию кофе. Цена в рублях за 250 граммов кофе в вакуумной упаковке уменьшается или увеличивается в зависимости от размера партии. Всего было закуплено 30 упаковок. Сейчас на складе осталось 11 упаковок. Цена остатка меняется в зависимости от того, какой метод мы применяем. При уменьшении закупочной цены по методу ФИФО считать складской остаток выгоднее.

	Партия	Цена за единицу, руб.	ФИФО	Остаток 11 штук	ЛИФО	Остаток 11 штук
Закупка 1	4	99,0	0	0,0	4 штуки	396,0
Закупка 2	6	96,0	0	0,0	6 штук	576,0
Закупка 3	12	95,0	3 штуки	285,0	1 штука	95,0
Закупка 4	8	96,0	8 штук	768,0	0	0,0
	30		Цена остатка, руб.	1053,0	Цена остатка, руб.	1067,0

Основные моменты в оценках по методам ФИФО и ЛИФО

Использование метода оценки товарных запасов, при котором дается более высокая оценка товарных запасов в конце отчетного периода, имеет своим результатом низкую стоимость товаров, проданных за этот период, и соответственно высокие показатели дохода. С другой стороны, чем ниже оценки товарных запасов, тем более высокой кажется стоимость проданных товаров и тем ниже доходы компании.

До тех пор, пока цены остаются неизменными, оценки по методам ФИФО и ЛИФО дают те же самые результаты в оценке товарных запасов. Только изменение цен приводит к различной оценке товарных запасов. ЛИФО приводит к меньшей прибыли, чем ФИФО, в период повышения цен и к большей прибыли, когда цены снижаются. Если закупочные цены растут постоянно и высоки налоги, ЛИФО обычно является самым выгодным методом оценки товарных запасов. Применяя какой-либо другой метод, компании придется платить налоги за значительно более высокую прибыль, чем это произошло бы по методу ЛИФО.

Если расчет с поставщиком производится с пересчетом на иностранную валюту (доллары, евро), то необходимо пользоваться одним из данных методов, так как курс рубля по отношению к иностранной валюте не стабилен.

Методы оценки запасов: влияние на финансовые результаты.

Цена закупки	Метод	Стоимость товарных запасов	Себестоимость реализованной продукции	Валовая прибыль	Налоги
В рублях	Если цена повышается с каждой поставкой				
	ФИФО	Больше	Меньше	Больше	Больше
	ЛИФО	Меньше	Больше	Меньше	Меньше
	Если цена снижается с каждой поставкой				
	ФИФО	Меньше	Больше	Меньше	Меньше
	ЛИФО	Больше	Меньше	Больше	Больше
В иностранной валюте	Если цена в пересчете на рубли повышается				
	ФИФО	Больше	Меньше	Больше	Больше
	ЛИФО	Меньше	Больше	Меньше	Меньше
	Если цена в пересчете на рубли понижается				
	ФИФО	Меньше	Больше	Меньше	Меньше
	ЛИФО	Больше	Меньше	Больше	Больше

Вывод: метод ФИФО обеспечивает «хорошее значение» величины запасов, так как отражает последние издержки. С другой стороны, метод ЛИФО дает лучшее соотношение затрат и выручки. В условиях инфляции чаще используется ЛИФО. Его преимущество в том, что этот метод «приспосабливает» финансовые отчеты к инфляции. Этот метод популярен в основном из-за длительного откладывания налогов, что является довольно реальной и ощутимой выгодой. Однако если рынок стабилен и магазин получает скидки на последующие партии товаров, то выгоднее считать остаток по методу ФИФО.

Движение закупочных цен, а не движение товаров — вот что учитывает данный метод при оценке товарных запасов.

2. Провести оценку товарных запасов по методам ФИФО и ЛИФО.

Магазин закупает новую партию чая. Цена в рублях уменьшается или увеличивается в зависимости от размера партии. Всего было закуплено 50 упаковок. Сейчас на складе осталось 17 упаковок.

	Партия	Цена за единицу, руб.	ФИФО	Остаток 17 штук	ЛИФО	Остаток 17 штук
Закупка 1	9	45,0				
Закупка 2	11	46,0				
Закупка 3	17	57,0				
Закупка 4	13	50,0				
	50					

Сделать вывод.

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

1) Ознакомиться с теоретическим материалом по теме занятия с использованием конспектов лекций и рекомендуемой учебной литературы.

2) Ответить на вопросы для самоконтроля

1. Что представляет собой подсистема «управление товарными запасами»?

2. Что такое уровень товарных запасов?

3. Дайте классификацию товарных запасов.

4. Каким образом анализируются, планируются и учитываются товарные запасы?

5. Что такое время товарного обращения?

6. Назовите методы нормирования товарных запасов.

3) Проверить свои знания с использованием тестового контроля

1. Допишите правильный ответ.

Задачей производителей и продавцов на этапе технологического процесса в сфере торговли является ...

2. Установите соответствие при анализе связи между торгово-технологическими процессами в торговле и товароведными характеристиками товара.

Торгово-технологические процессы в торговле	Товароведные характеристики
1) упаковка	А) качество
2) транспортирование	Б) количество
3) хранение	В) конкурентоспособность
4) закупочная деятельность	Г) ассортимент
5) управление товарными запасами	
6) реализация товаров	

3. Допишите правильный ответ.

Управление ассортиментом товаров – деятельность по формированию, поддержанию и совершенствованию ассортимента с целью удовлетворения спроса и ...

4. К какой классификационной категории в Общероссийском классификаторе продукции близка по смыслу категория товара в торговом ассортименте как классификационная категория?

1) класс товара;

2) группа товара;

3) вид товара;

4) разновидность товара;

5. Какие критерии лежат в основе метода АВС при анализе торгового ассортимента?

1) соответствие структуре спроса населения;

2) показатели стабильности ассортимента;

3) показатели обновляемости ассортимента;

4) показатели объема продажи категории товара;

5) показатели прибыльности категории товара.

Ответы:

1. Сохранение товароведных характеристик товара

2. 1) – а, б; 2) – а, б; 3) – а, б; 4) – а, в, г; 5) – г; 6) – а, б, в

3. обеспечение рентабельности

4. 3

5. 4, 5

4) Решить ситуационные задачи:

1. Определите уровень товарных запасов за последнее число февраля и марта и рассчитайте товарооборачиваемость за 1 квартал, исходя из следующих данных по товарной категории.

Товарные запасы и товарооборот по категории в 1 квартале

Месяцы	Величина товарных запасов на 1-е число месяца, тыс. руб.	Товарооборот за месяц, тыс. руб.
Январь	690	420
Февраль	618	387
Март	625	400
Апрель	660	418

2. Магазин «Продукты» внедряет у себя концепцию «категорийного менеджмента». Помогите руководству и категорийным менеджерам магазина определить товарные категории. Обоснуйте эти категории. Какие риски могут возникнуть у магазина? Какие мероприятия по управлению ассортиментом необходимо предусмотреть?

3. На оптовой базе хозяйственных товаров осуществляется хранение масляных красок, растворителей, олифы. Какие опасности могут возникнуть при хранении? Какие мероприятия могут предотвратить возможные риски? Дайте предложения по корректирующим действиям?

4. Плодоовощная база закупила у крестьянского фермерского хозяйства партию картофеля (смесь сортов) и заложила на длительное хранение в закромах с активной вентиляцией. Через 6 месяцев хранения были обнаружены следующие потери: сверхнормативная естественная убыль – 4%, актируемые потери от подмораживания и загнивания клубней – 20%. Укажите, какие возникли несоответствия и каковы их причины. Дайте предложения по корректирующим мероприятиям.

Рекомендуемая литература:

Основная литература

1. Лифиц И.М. Товарный менеджмент: учебник для бакалавров / И.М. Лифиц, Ф.А. Жукова, М.А. Николаева. – М.: Юрайт, 2016

2. Голова А.Г. Управление продажами: учебник. – М.: Дашков и К, 2011

Дополнительная литература

1. Магомедов Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами [Электронный ресурс]: учебник / Ш.Ш. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016. - 176 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

2. Товарный менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ставропольский государственный аграрный университет; сост. С.В. Левушкина. - Ставрополь: Агрус, 2014. - 136 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

3. Голова А.Г. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебник / А.Г. Голова. - М.: Дашков и К, 2013. - 279 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

Раздел 7. Управление закупками товара.

Тема 7.1: Управление закупками товара.

Цель: изучить и научиться управлять закупками товаров

Задачи:

- Изучить стратегию закупки товара.
- Изучить методы анализа поставщиков по параметрам влияния.
- Изучить методы определения точки заказа.
- Изучить расчет страхового запаса.

Обучающийся должен знать:

- виды поставщиков товаров;
- критерии оценки поставщиков;
- виды закупок товаров.
- методы управления закупками товаров;
- стратегию закупки товаров;
- методы анализа поставщиков;

- методы определения точки заказа;
- расчет страхового запаса.

Обучающийся должен уметь:

- управлять закупками товаров;
- работать с поставщиками;
- проводить анализ поставщиков;
- определять точки заказа;
- проводить расчет страхового запаса.

Обучающийся должен владеть:

- методами управления закупками товаров;
- методами анализа поставщиков по параметрам влияния;
- методами определения точки заказа;
- методами расчета страхового запаса.

Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:

1. Ответить на вопросы по теме занятия

1. Перечислите виды поставщиков потребительских товаров.
2. Перечислите критерии оценки поставщиков.

2. Практическая подготовка.

Практическая работа № 7. Управление закупками товара.

Цель работы: изучить и научиться управлять закупками товаров

Методика проведения работы:

1. Изучить стратегию закупки товара.
2. Изучить метод анализа поставщиков по весу критериев.

Состояние ассортиментного портфеля очень сильно зависит от того, с каким именно брендом или поставщиком нам приходится иметь дело. Даже самый хороший товар не будет продаваться, если поставки будут осуществляться с перебоями. Для того чтобы избежать напрасных планов продаж, поставщика рекомендуется оценивать еще на этапе предварительного выбора. Рекомендуется воспользоваться анализом по параметрам влияния и для оценки поставщиков. Но тогда за основу нужно взять другие критерии оценки: ценовая политика, надежность поставщика, кредитная политика, логистическая политика, мощность производства, маркетинговая и рекламная поддержка, известность бренда, спрос покупателей на этот бренд, гарантии качества, рекламационная политика, возможность обучения персонала и т. д.

В таком случае более правильно будет использовать десятибалльную шкалу для оценки, так как необходимо найти не сходные параметры, а, напротив, отличные друг от друга. Тогда разброс оценки будет шире, и какой-то поставщик получит более высокую оценку Таблица 1.

Таблица 1

Критерий	Вес критерия		Поставщик 1		Поставщик 2		Поставщик 3		Поставщик 4	
	%	доли	оценка	Произведение оценки на вес (долло)	оценка	Произведение оценки на вес (долло)	оценка	Произведение оценки на вес (долло)	оценка	Произведение оценки на вес (долло)
Надежность поставки	35	0,35	5	1,75	8	2,8	5	1,75	10	3,5
Цена	10	0,1	7	0,7	3	0,3	6	0,6	8	0,8
Кредиты	15	0,15	3	0,45	5	0,75	3	0,45	1	0,15
Сроки доставки	10	0,1	8	0,8	2	0,2	3	0,3	5	0,5
Сервисное обслуживание	15	0,15	8	1,2	8	1,2	7	1,05	2	0,3
Образцы	2	0,02	2	0,04	4	0,08	6	0,12	3	0,06

Гарантии	10	0,1	5	0,5	6	0,6	8	0,8	6	0,6
Рекламная под- держка	3	0,03	2	0,06	1	0,03	3	0,09	5	0,15
Итого	100	1,00	сумма	5,5	сумма	5,96	сумма	5,16	сумма	6,06

Вывод: оценив поставщиков по выбранным критериям, видим, что поставщик 4 набрал наибольшее количество баллов – 6,06 и именно он для нас предпочтительнее, несмотря на то, что его кредитная политика и сервисное обслуживание оставляют желать лучшего. Он предлагает наиболее важный и весомый для нас параметр - надежность поставки, и его предложение выигрывает по сравнению с другими потенциальными поставщиками. Важно отметить, что предложенный метод оценки по параметрам влияния субъективен в отличие от математических моделей ABC- и XYZ-анализов и некоторых способов прогнозов спроса. Поэтому очень важно прибегать к оценкам опытных экспертов в данной области и не полагаться на мнение одного специалиста. Если возможность есть, лучше привлечь нескольких людей, имеющих опыт работы с данным товаром или поставщиком.

3. Провести анализ поставщиков по весу критериев с использованием 10-балльной шкалы, данные о поставщиках представлены в таблице 2. Результаты оформить в виде таблицы 3, сделать вывод.

Таблица 2

Характеристики	Поставщик 1	Поставщик 2	Поставщик 3	Поставщик 4
Средний % отклонения закупочных цен от Поставщика 1	0	-3	+2	+3,5
Количество поставляемых наименований товаров	150	100	125	80
Условия доставки	Бесплатная	Платная	Бесплатная	Платная
Условия оплаты	Отсрочка платежа	Отсрочка платежа	Отсрочка платежа	Отсрочка платежа
Количество дней отсрочки платежа	60	60	45	45
Срок выполнения заказа	3 дня	4 дня	3 дня	2 дня
Участие в маркетинговом бюджете	300000 рублей в год	250000 рублей в год	100000 рублей в год	нет
Дополнительные услуги	да	да	нет	нет

Таблица 3

Критерий	Вес критерия		Поставщик 1		Поставщик 2		Поставщик 3		Поставщик 4	
	%	доли	оценка	Произведение оценки на вес (долю)	оценка	Произведение оценки на вес (долю)	оценка	Произведение оценки на вес (долю)	оценка	Произведение оценки на вес (долю)

Итого	100	1,00								
-------	-----	------	--	--	--	--	--	--	--	--

4. Изучить метод определения точки заказа.

Точка заказа определяет нижнюю границу запаса, при достижении которой необходимо организовать очередной заказ на пополнение запаса по данной товарной позиции;

Для того чтобы можно было управлять величиной запасов, потребуются некоторые точные данные:

- 1) объем продаж товара в день (он же дневной спрос);
- 2) интервал поставки;
- 3) время задержки;
- 4) подготовительный период (время на заказ и поставку).

Это так называемая **точка заказа** (иногда ее еще называют **точкой перезаказа**). Ее легко можно определить для товаров группы X, имеющих стабильное потребление.

Пример. Хозяйственный магазин «Ласточка» закупает зубную пасту у одного поставщика. В день продается 30 тюбиков пасты, и спрос на этот товар достаточно стабилен. Поставщик регулярно привозит заказ на склад магазина — с момента заказа до момента поступления в продажу этой пасты проходит 5 дней. Крайне редко бывают задержки в поставках: обычно они не превышают одного-двух дней.

Имея эти данные, можно определить оптимальный объем поставки, величину страхового запаса и узнать, в какой момент менеджеру по закупкам необходимо сделать новый заказ, чтобы магазин не остался без товара.

Объем продаж товара в день (он же дневной спрос) = 30 штук.

Интервал поставки = 20 дней.

Объем поставки = дневной спрос \times интервал поставки (30 \times 20 = 600 штук).

Подготовительный период (время на заказ и поставку) = 5 дней.

Страховой запас = время задержки \times дневной спрос (2 \times 30 = 60 штук).

Страховой запас = 60 штук.

Точка заказа = дневной спрос \times подготовительный период + страховой запас.

Точка заказа = 30 \times 5 + 60 = 210 штук.

В тот день, когда на складе останется 210 тюбиков пасты, менеджер должен сделать новый заказ.

Также с товарами группы Y и Z возможно определение такой точки. В этих случаях «точка» будет условной и будет являться неким интервалом, определяемым по наименьшим продажам и по наибольшим продажам за период.

Например, дневной спрос колеблется от 25 до 35 штук в день. Если интервал поставки постоянен, то можно рассчитать, что следующий заказ надо делать между 185 и 235 штуками:

Точка 1-го заказа - 25 \times 5 + 60 = 185 штук.

Точка 2-го заказа = 35 \times 5 + 60 = 235 штук.

5. Изучить методику расчета страхового запаса.

Страховой, или гарантийный, запас — товары, предназначенные для бесперебойного снабжения потребления в случаях уменьшения плановых поставок и для корректировки неспрогнозированного покупательского поведения.

Страховой запас

- 1) «построить» поставщика, чтобы ему было неповадно опаздывать с отгрузкой;
- 2) отправить покупателя за товаром к дорогим конкурентам — пусть они теперь мучаются;
- 3) несмотря ни на что, иметь на складе небольшой запас этих товаров и обеспечить нашего искателя приключений нужным ему товаром.

В отличие от текущих запасов страховые запасы являются величиной постоянной и в нормальных условиях неприкосновенной. Более того, считайте страховой запас издержками на ведение бизнеса — это те товары, которые все время будут находиться на вашем складе, это замороженные средства.

Варианты, когда страховые запасы будут обнуляться, означают, что:

- поставщик опоздал с поставкой или поставил меньше договоренного;
- менеджер по закупкам сделал неправильный заказ;
- неправильно спрогнозировали спрос;
- имеет место случай внезапно возникшего дефицита.

Как следствие существование **хотя бы одного из следующих факторов** приводит к необходимости иметь запасы:

- колебание спроса на товары;
- колебание сроков поставки товаров с предприятия;
- определенные условия, требующие закупки продукции партиями (меньше необходимого);
- наличие некоторых издержек, связанных с дефицитом (отсутствием запаса) или запаздыванием доставки.

Сколько вложить в запасы?

Первое, что необходимо сделать, это определить общий уровень запасов, который компания готова нести, понимая, что запасы будут являться необоротными активами. Для этого воспользуемся простой формулой подсчета валовой маржинальной (P_v) и скорректированной валовой маржинальной прибыли (P'_v):

$T - C$

$$P_v = \frac{\quad}{T} \times 100\%;$$

$$P'_v = \frac{(T-C) - S \times T_s}{T} \times 100\%$$

где T — годовая выручка; C — себестоимость проданных товаров; S — издержки хранения; T_s — страховой запас.

Пример.

Годовая выручка магазина «Ласточка» = 2 000 000 руб.

Себестоимость проданных товаров - 1 568 000 руб.

Годовые расходы на хранение = 20%.

Общая стоимость страховых необорачиваемых запасов =
= 500 000 руб.

Валовая прибыль равна:

$$(2\,000\,000 - 1\,568\,000) / 2\,000\,000 \times 100\% = 21,6\%.$$

Прибыль с учетом необорачиваемых запасов равна:

$$((2\,000\,000 - 1\,568\,000) - (20\% \times 500\,000)) / 2\,000\,000 \times 100\% = 16,6\%.$$

Из данного примера видно, что даже такой грубый подсчет снижает маржинальную прибыль на 5%. В подсчет можно включить также оборачиваемость по общему запасу, в таком случае получим еще более печальную картину.

Поэтому руководство магазина должно принять решение — держать ли высокий уровень запасов на складах, неся издержки, и обеспечивать высокий уровень сервиса покупателям (у нас всегда все есть!) или же балансировать на грани между экономией и дефицитом.

Уровень обслуживания

В настоящее время в западной школе логистики используются два подхода к расчету величины страхового запаса. В первом, вероятностном, подходе величина страхового запаса рассчитывается исходя из заданного значения вероятности отсутствия дефицита. Во втором подходе расчет величины страхового запаса основывается на понятии «уровень обслуживания» и определяется как ожидаемое количество товаров, которых может не хватать при данном уровне обслуживания.

Уровень обслуживания — это способность удовлетворить спрос потребителей за счет запаса. Когда мы слышим, как какая-нибудь фирма заявляет о «повсеместном повышении качества обслуживания на местах», то это не имеет ничего общего со страховым запасом, это всего лишь пиар. Уровень обслуживания (УО) — величина математическая и означает, что если мы ждем 100 покупателей, а у нас на складе есть зонтики, то для 100 покупателей мы должны предусмотреть

100 зонтиков. Это будет 100%-ный уровень обслуживания. Если же мы готовы 5 покупателей из 100 оставить без зонтиков, то это 95%-ный уровень обслуживания. В таком случае 5% — это вероятность наступления дефицита, и она прямо пропорциональна уровню обслуживания.

Формула УО такова:

$$УО = \frac{\text{число раз, когда товар предоставлялся по запросу (продавался)}}{\text{число раз, когда продукт был спрошен}}$$

Руководство должно самостоятельно определить тот уровень обслуживания на нужный вид товара, на который будет совершена поправка. Но нужно понимать, что 99%-ный уровень обслуживания приводит к значительным издержкам компании, так как означает большой замороженный запас, и этот уровень практически недостижим. Обычно уровень обслуживания в западных компаниях колеблется в пределах 80-97%. В России этот уровень ниже, за счет частых срывов поставок и ненадежности поставщиков, плохих дорог, капризов законодательства, криминального уровня на дорогах, ветхого автопарка и других причин. Именно поэтому в нашей стране система JIT («just-in-time») — «точно в срок» — не работает и уровень обслуживания находится в пределах 70-90%.

Расчет страхового запаса

Правда в том, что ни одна математическая модель не даст точного расчета ни будущего спроса, ни страхового запаса. Математика — наука точных величин, а покупатель и поставщик — «величины» непрогнозируемые.

Как мы уже определили, нам нужно знать среднее время выполнения заказа, время задержки и средний дневной спрос.

Страховой запас = время задержки \times дневной спрос.

Но эта формула работает только для товаров с хорошо прогнозируемым спросом, которые не подвержены сезонности, и в случае, когда мы уверены в своем поставщике. А как быть, если продажи нестабильны или время задержки поставки непредсказуемо? Практики, много лет проработавшие в закупках, пришли к тому, что каждая категория товаров требует отдельного анализа, отдельного уровня обслуживания, отдельной формулы для страхового запаса в зависимости от важности товара в ассортименте магазина, от колебаний спроса, от сезонности и т. д. В таблице показано, как на основании ABC-XYZ-анализа, статистики и опыта менеджера по закупкам можно определить величину поправки к среднему страховому заказу.

Пример. По XYZ-анализу мы знаем коэффициент вариации и можем прогнозировать, что если спрос колеблется в пределах 8% по товару «Ватные палочки» и этот товар не имеет значительного вклада в общий оборот по ABC-анализу, то он СХ. По статистике спрос на этот товар 400 штук в день, он поставляется от надежного поставщика, который, если задержит поставку, то крайне редко (5%-ная вероятность), поставляется раз в 30 дней. Этот товар не требует высокого уровня обслуживания — если и закончится, то это не сильно повлияет на уровень продаж и имидж магазина. Поэтому мы не добавим к страховому запасу никакого процента.

А если мы имеем дело с дорогим парфюмом (AZ), который поставляется от ненадежного поставщика и требует высокого уровня обслуживания (товар группы А, известный бренд и влияет на имидж магазина), то по нему **мы сделаем двойной запас** — можем себе позволить вложить в запас этого товара достаточно, так как это не сильно повлияет на наш ресурс (товаров группы AZ в нашем магазине немного), а в случае дефицита нанесет ущерб обороту и имиджу магазина. К тому же группа AZ обычно немногочисленна (если только у нас не бутик ювелирных украшений), поэтому мы заморозим не очень значительные средства. (Если же у нас все-таки бутик, то мы должны быть готовы к тому, что наш взыскательный покупатель потребует высокого уровня обслуживания и отсутствие дефицита, поэтому мы будем нести значительные расходы на страховой запас, что, в принципе, должно окупиться за счет высоких наценок. В бутике мы можем себе позволить иметь высокий уровень цен.)

Данные в этой таблице даны рекомендованные, для каждого магазина могут быть свои сочетания. Но общий принцип применяется на практике успешными специалистами по закупке.

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

1) Ознакомиться с теоретическим материалом по теме занятия с использованием конспектов лекций и рекомендуемой учебной литературы.

2) Ответить на вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение подсистемы «закупочная деятельность».
2. Какими характеристиками руководствуются при выборе поставщиков?
3. Главная задача закупочной деятельности?
4. Главный критерий приобретаемого товара?
5. Какими документами регламентируется работа с поставщиками?

3) Проверить свои знания с использованием тестового контроля

1. Установите соответствие между характеристиками поставщика и характеристиками поставляемой им продукции.

Характеристики поставщика	Товароведные характеристики
1) оперативность поставок	А) ассортимент
2) быстрота реакции на потребности	Б) качество
3) репутация поставщика	В) конкурентоспособность
4) цена товара	
5) условия возврата и обмена	
6) наличие бюджета на проведение рекламных акций	
7) соблюдение сроков поставки	

2. Допишите перечень вариантов отклонений в деятельности поставщиков, с учетом которых торговая организация должна в СТО установить упреждающие действия.

- 1) Прекращение поставок отдельных позиций товара.
- 2) Снижение качества поставляемой продукции.
- 3) Пересортица товара.
- 4) ...

3. В каких документах регламентируются действия торговой организации в отношении выявленной при приемке по качеству недоброкачественной продукции?

- 1) акт приемки по качеству;
- 2) технический регламент;
- 3) договор поставки;
- 4) национальный (международный) стандарт;
- 5) Закон РФ «О защите прав потребителей»;
- 6) стандарт торговой организации.

4. Допишите правильный ответ.

Категорийный менеджер – специалист, отвечающий за продажу своей категории товара, начиная от этапа закупки, заканчивая ...

5. Деятельность по приобретению товара у товаропроизводителя (поставщика) или оптового продавца с целью его последующей продажи на рынке.

- 1) закупочная деятельность
- 2) заготовительная деятельность
- 3) управление товарными запасами
- 4) коммерческая деятельность

Ответы:

1. 1) – а, в; 2) – а, в; 3) – б, в; 4) – в; 5) – б; 6) – в; 7) – а, б
2. корректировка цены на отдельные позиции ассортимента
3. 3
4. этапом продажи товара
5. 1

4) Решить ситуационные задачи:

1. В торговую организацию обратился иногородний производитель молочных продуктов с

предложением о поставке молока, сливок, мороженого, сливочного масла и молочных консервов. Какие риски могут возникнуть при закупке указанных товаров? Какие управления несоответствиями необходимо предусмотреть, чтобы избежать указанных рисков?

5) *Перечислить источники поступления товаров:*

- молоко
- мясо охлажденное
- консервы плодоовощные
- конфеты
- мыло
- спички
- меховые изделия
- галантерейные товары

Рекомендуемая литература:

Основная литература

1. Лифиц И.М. Товарный менеджмент: учебник для бакалавров / И.М. Лифиц, Ф.А. Жукова, М.А. Николаева. – М.: Юрайт, 2016

2. Голова А.Г. Управление продажами: учебник. – М.: Дашков и К, 2011

Дополнительная литература

1. Магомедов Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами [Электронный ресурс]: учебник / Ш.Ш. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016. - 176 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

2. Товарный менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ставропольский государственный аграрный университет; сост. С.В. Левушкина. - Ставрополь: Агрус, 2014. - 136 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

3. Голова А.Г. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебник / А.Г. Голова. - М.: Дашков и К, 2013. - 279 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

Раздел 8. Экспертиза товаров в области товарного менеджмента.

Тема 8.1: Экспертиза товаров в области товарного менеджмента.

Цель: систематизировать и рационально использовать в области профессиональной деятельности основные понятия, знания об объектах и методах в области экспертизы товаров.

Задачи:

- Рассмотреть и изучить методы экспертизы товаров.
- Изучить объекты экспертизы.

Обучающийся должен знать:

- цели и задачи экспертизы товаров в области товарного менеджмента;
- объекты экспертизы товаров в области товарного менеджмента;
- методы экспертизы товаров в области товарного менеджмента;
- основные виды и этапы экспертизы товаров в области товарного менеджмента.

Обучающийся должен уметь:

- применять принципы экспертизы товаров в области товарного менеджмента.

Обучающийся должен владеть:

- методами экспертизы товаров в области товарного менеджмента.

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

1) *Ознакомиться с теоретическим материалом по теме с использованием конспектов лекций и рекомендуемой учебной литературы.*

2) *Дать ответы на следующие вопросы:*

1. Перечислите элементы управления качеством экспертизы.
2. Укажите виды опасностей, имеющих место в рамках экспертизы товаров.
3. Перечислите контрольные точки в процессе управления качеством экспертизы.

4. В чем заключаются корректирующие действия при проведении экспертной оценки товаров?

3) Проверить свои знания с использованием тестового контроля

1. Оценкой потребительских свойств товаров занимается:

- 1) товароведная экспертиза
- 2) санитарно-эпидемиологическая
- 3) ветеринарная
- 4) экологическая

2. Для выявления недостающей информации о товаре, с целью принятия окончательного решения проводят экспертизу:

- 1) первичную
- 2) повторную
- 3) дополнительную
- 4) контрольную

3. Оценкой товаров для выявления причин возникновения дефектов занимается экспертиза:

- 1) потребительская
- 2) консультационная
- 3) страховая
- 4) контрольная

4. Какой вид экспертизы осуществляется новым составом экспертов, в который могут включаться и эксперты, проводившие первичную экспертизу, если нет возражений заинтересованных сторон?

- 1) дополнительная
- 2) комплексная
- 3) контрольная
- 4) первичная
- 5) повторная

5. Что такое контрактная экспертиза?

- 1) оценка товаров для таможенных целей
- 2) оценка количества, качества и ориентировочной стоимости товаров, передаваемого под залог, с учетом качества, сезонности, срока службы
- 3) оценка выполнения условий контракта

6. Дайте определение понятия товарная экспертиза.

- 1) исследование специалистом-экспертом каких-либо вопросов, решение которых требует специальных познаний в областях науки, техники, торговли
- 2) оценка экспертом основополагающих характеристик товаров, а также их изменений в процессе товародвижения для принятия решений, выдачи независимых и компетентных заключений или рекомендаций, служащих конечным результатом и определяемых целью экспертизы
- 3) деятельность специалиста, обладающего компетентностью, независимостью и уполномоченный для проведения экспертных оценок и принятия решения на их основании

7. Что такое комплексная экспертиза?

- 1) оценка, осуществляемая несколькими экспертами компетентными в определенной области
- 2) оценка, осуществляемая несколькими экспертами-специалистами, компетентными в различных областях знаний
- 3) оценка, осуществляемая одним экспертом по одному или нескольким вопросам в преде-

лах его компетентности

8. Укажите цель экспертизы

- 1) обеспечение правильного выбора свойств, показателей ассортимента и качества с учетом конкретных вопросов, поставленных заказчиком экспертизы
- 2) выявление соответствия действительных значений показателей установленным требованиям
- 3) определение предполагаемых значений показателей качества и/или коэффициентов их весомости
- 4) проведение количественных и порядковых оценок основополагающих характеристик товара, а также процессов, которые влияют на них, но зачастую не поддаются непосредственному измерению и основываются на суждениях специалистов-экспертов

9. Оценка растительной продукции для подтверждения ее карантинной безопасности:

- 1) санитарно-эпидемиологическая экспертиза
- 2) ветеринарная экспертиза
- 3) фитосанитарная экспертиза
- 4) медицинская экспертиза

10. Оценкой потребительских свойств товаров занимается:

- 1) товароведная экспертиза
- 2) санитарно-эпидемиологическая
- 3) ветеринарная
- 4) экологическая

11. Детская одежда, обувь подлежат:

- 1) ветеринарно-санитарной экспертизе
- 2) медицинской экспертизе
- 3) санитарно-эпидемиологической экспертизе
- 4) фитосанитарной экспертизе

12. Что относится к гигиеническим характеристикам продукции

- 1) влажность
- 2) массовая доля жира
- 3) микотоксины
- 4) пестициды
- 5) афлотоксины

13. Какая экспертиза проводится по заявкам контролирующих органов или в порядке арбитража, и подвергается экспертизе качество продуктов, которые с гигиенической точки зрения вызывают сомнения, есть подозрения пищевых отравлений

- 1) плановая
- 2) внеплановая
- 3) повторная
- 4) контрольная

14. Технологическая экспертиза – это:

- 1) Оценка растительной продукции для подтверждения ее карантинной безопасности
- 2) оценка экспертом соответствия процессов производства, хранения, транспортирования и реализации товаров установленным гигиеническим требованиям
- 3) обследование персонала для выявления заболеваний, которые через продукты могут передаваться потребителям контактным путем

15. Медицинская экспертиза – это:

- 1) Оценка растительной продукции для подтверждения ее карантинной безопасности
- 2) оценка экспертом соответствия процессов производства, хранения, транспортирования и реализации товаров установленным гигиеническим требованиям
- 3) обследование персонала для выявления заболеваний, которые через продукты могут передаваться потребителям контактным путем
- 4) обеспечение безопасности товаров при производстве и хранении

16. Товароведная экспертиза проводится в следующих случаях:

- 1) при разногласиях между получателем и поставщиком
- 2) при неявке представителя поставщика
- 3) при потере первоначального качества товаров

17. Кто заполняет заявку на проведение экспертизы

- 1) эксперт бюро товарных экспертиз
- 2) получатель продукции
- 3) поставщик

18. Документ, дающий право определенному специалисту произвести осмотр продукции и дать свое заключение о качестве, количестве, комплектности

- 1) наряд
- 2) заявка
- 3) заказ

19. С каких моментов начинается 1 этап экспертизы?

- 1) с проверки документов
- 2) с проверки рабочего места
- 3) с заполнения акта экспертизы

20. Сколько экземпляров акта экспертизы оформляется на импортную продукцию

- 1) 2
- 2) 3
- 3) 4
- 4) 5
- 5) 6

Ответы:

1	2	3	4	5
1	3	2	5	3
6	7	8	9	10
2	2	4	3	1
11	12	13	14	15
3	3,4,5	2	2	3
16	17	18	19	20
1,2,3	2	1	1	5

4) *Описать действия работников торговли (перечислить должности кто занимается экспертизой товаров) по следующим ситуациям:*

1. *Расхождения при приемке товаров по количеству.*
2. *Расхождения при приемке товаров по качеству.*
3. *Обнаружение скрытых дефектов.*
4. *Обнаружение дефектов товаров при хранении.*
5. *Возврат некачественных товаров от потребителей.*

Рекомендуемая литература:

Основная литература

1. Лифиц И.М. Товарный менеджмент: учебник для бакалавров / И.М. Лифиц, Ф.А. Жукова, М.А. Николаева. – М.: Юрайт, 2016

2. Голова А.Г. Управление продажами: учебник. – М.: Дашков и К, 2011

Дополнительная литература

1. Магомедов Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами [Электронный ресурс]: учебник / Ш.Ш. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016. - 176 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

2. Товарный менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ставропольский государственный аграрный университет; сост. С.В. Левушкина. - Ставрополь: Агрус, 2014. - 136 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

3. Голова А.Г. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебник / А.Г. Голова. - М.: Дашков и К, 2013. - 279 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

Тема: Зачетное занятие.

Цель: контроль освоения дисциплины и оценка знаний, умений, навыков.

Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:

1. Прием практических навыков (решение ситуационных задач) – примерный перечень ситуационных задач находится в приложении Б.
2. Итоговое тестирование - примерные тестовые задания находятся в приложении Б.
3. Собеседование - примерные опросы для собеседования находятся в приложении Б.

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Подготовка к зачетному занятию

Рекомендуемая литература:

Основная литература

1. Лифиц И.М. Товарный менеджмент: учебник для бакалавров / И.М. Лифиц, Ф.А. Жукова, М.А. Николаева. – М.: Юрайт, 2016

2. Голова А.Г. Управление продажами: учебник. – М.: Дашков и К, 2011

Дополнительная литература

1. Магомедов Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами [Электронный ресурс]: учебник / Ш.Ш. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016. - 176 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

2. Товарный менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ставропольский государственный аграрный университет; сост. С.В. Левушкина. - Ставрополь: Агрус, 2014. - 136 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

3. Голова А.Г. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебник / А.Г. Голова. - М.: Дашков и К, 2013. - 279 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

Составитель: Л.Н. Шмакова

Зав. кафедрой Л.Н. Шмакова

Как вычислять	Группа	Средний дневной запас	Средние по товару колебания спроса, %	Обычное время поставки	Рейтинг поставщика	Возможность задержки поставки, %	Время задержки поставки	Возможных дней задержки	Требуемый уровень обслуживания	Страховой запас	Поправка (добавить к страховому запасу), %	Страховой запас скорректированный
	По совмещенному ABC-XYZ-анализу	статистика	По XYZ-анализу	статистика	Эмпирически или по весам критериев оценки	Статистика + опыт менеджера	Возможность задержки в % переводится в доли	По формуле (время поставки/возможность задержки)	Эмпирически (смотреть категорию, бренд, запросы покупателей)	По формуле (время задержки x дневной спрос)	На основании уровня обслуживания, важности товара (ABC-анализу), надежности	По формуле (страховой запас+ поправка)
Шампунь	AX	300	4	21	средний	15	0,15	3,15	Высокий 90%	1087	20	1304
Гель для душа	BX	250	5	20	Очень надежный	2	0,02	0,4	Средний 83%	102	5	107
Ватные палочки, диски	CX	400	8	30	Надежный	5	0,05	1,5	Низкий 70%	630	0	630
Краска для волос	AУ	50	20	15	Надежный	7	0,07	1,05	Высокий 91%	56	50	84
Крем для рук	ВУ	70	18	8	Средний	15	0,15	1,2	Средний 80%	97	30	126
Жидкое мыло	СУ	40	25	10	Средний	18	0,18	1,8	Низкий 74%	85	15	98
Парфюм французский	AZ	7	80	45	Ненадежный	50	0,5	22,5	Высокий 94%	236	100	473
Наборы подарочные	BZ	5	100	30	Ненадежный	30	0,3	9,0	Средний 86%	59	50	88
Мочалки, губки, пакеты	CZ	100	40	22	Ненадежный	30	0,3	6,6	Низкий 72%	858	20	1030

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Кировский государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

Кафедра менеджмента и товароведения

Приложение Б к рабочей программе дисциплины (модуля)

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

**для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся
по дисциплине (модулю)**

«Товарный менеджмент»

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение
Направленность (профиль) ОПОП – Товароведение и экспертиза товаров
Форма обучения очно-заочная

1. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Показатели оценивания	Критерии и шкалы оценивания				Оценочное средство	
	Не зачтено	Зачтено	Зачтено	Зачтено	для текущего контроля	для промежуточной аттестации
ОПК-2 Способен использовать современные методы исследования, оценки и экспертизы товаров						
ИД ОПК-2.1 Применяет современные методы исследования качества, безопасности и подлинности товаров						
Знать	Фрагментарные знания современных методов исследования качества, безопасности и подлинности товаров	Общие, но не структурированные знания современных методов исследования качества, безопасности и подлинности товаров	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания современных методов исследования качества, безопасности и подлинности товаров	Сформированные систематические знания современных методов исследования качества, безопасности и подлинности товаров	устный опрос, практическая работа, реферат, эссе, тест	тест, собеседование, прием практических навыков (решение ситуационных задач)
Уметь	Частично освоенное умение применять современные методы исследования качества, безопасности и подлинности товаров	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение применять современные методы исследования качества, безопасности и подлинности товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение применять современные методы исследования качества, безопасности и подлинности товаров	Сформированное умение применять современные методы исследования качества, безопасности и подлинности товаров	устный опрос, практическая работа, реферат, эссе, тест, решение ситуационных задач	тест, собеседование, прием практических навыков (решение ситуационных задач)
Владеть	Фрагментарное применение навыков современных методов исследования качества, безопасности и подлинности товаров	В целом успешное, но не систематическое применение навыков современных методов исследования качества, безопасности и подлинности товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков современных методов исследования качества, безопасности и подлинности товаров	Успешное и систематическое применение навыков современных методов исследования качества, безопасности и подлинности товаров	устный опрос, практическая работа, реферат, эссе, тест, решение ситуационных задач	тест, собеседование, прием практических навыков

		сти товаров	безопасности и подлинности товаров	безопасности и подлинности товаров	эссе, тест, решение ситуационных задач	(решение ситуационных задач)
ИД ОПК-2.2 Применяет современные методы экспертизы и оценки товаров						
Знать	Фрагментарные знания современных методов экспертизы и оценки товаров	Общие, но не структурированные знания современных методов экспертизы и оценки товаров	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания современных методов экспертизы и оценки товаров	Сформированные систематические знания современных методов экспертизы и оценки товаров	устный опрос, практическая работа, реферат, эссе, тест	тест, собеседование, прием практических навыков (решение ситуационных задач)
Уметь	Частично освоенное умение осуществлять экспертизу и оценку товаров с использованием современных методов	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение осуществлять экспертизу и оценку товаров с использованием современных методов	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение осуществлять экспертизу и оценку товаров с использованием современных методов	Сформированное умение осуществлять экспертизу и оценку товаров с использованием современных методов	устный опрос, практическая работа, реферат, эссе, тест, решение ситуационных задач	тест, собеседование, прием практических навыков (решение ситуационных задач)
Владеть	Фрагментарное применение навыков самостоятельного применения современных методов экспертизы и оценки товаров	В целом успешное, но не систематическое применение навыков самостоятельного применения современных методов экспертизы и оценки товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков самостоятельного применения современных методов экспертизы и	Успешное и систематическое применение навыков самостоятельного применения современных методов экспертизы	устный опрос, практическая работа, реферат, эссе, тест,	тест, собеседование, прием практических навыков (решение

			оценки товаров	и оценки товаров	решение ситуационных задач	ситуационных задач), курсовая работа
ОПК-4 Способен предлагать обоснованные организационно-управленческие решения в сферах управления качеством и ассортиментом товаров, товарного менеджмента и экспертизы						
ИД ОПК-4.1 Обосновывает организационно-управленческие решения по управлению ассортиментом товаров						
Знать	Фрагментарные знания принципов формирования и методов управления ассортиментом товаров	Общие, но не структурированные знания принципов формирования и методов управления ассортиментом товаров	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания принципов формирования и методов управления ассортиментом товаров	Сформированные систематические знания принципов формирования и методов управления ассортиментом товаров	устный опрос, практическая работа, реферат, эссе, тест	тест, собеседование, прием практических навыков (решение ситуационных задач)
Уметь	Частично освоенное умение анализировать ассортимент товаров для разработки эффективных организационно-управленческих решений в области товарного менеджмента	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение анализировать ассортимент товаров для разработки эффективных организационно-управленческих решений в области товарного менеджмента	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение анализировать ассортимент товаров для разработки эффективных организационно-управленческих решений в области товарного менеджмента	Сформированное умение анализировать ассортимент товаров для разработки эффективных организационно-управленческих решений в области товарного менеджмента	устный опрос, практическая работа, реферат, эссе, тест, решение ситуационных задач	тест, собеседование, прием практических навыков (решение ситуационных задач)
Владеть	Фрагментарное применение навыков организационной работы.	В целом успешное, но не систематическое применение навыков органи-	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы приме-	Успешное и систематическое применение нав-	устный опрос, практиче-	тест, собеседование, при-

	Навыков постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов	зационной работы. Навыков постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов	нение навыков организационной работы. Навыков постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов	ков организационной работы. Навыков постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов	ская работа, реферат, эссе, тест, решение ситуационных задач	ем практических навыков (решение ситуационных задач)
ИК ОПК-4.2 Обосновывает профессиональные решения в области товарного менеджмента и экспертизы						
Знать	Фрагментарные знания принципов товарного менеджмента и экспертизы в организации товароведной и коммерческой деятельности	Общие, но не структурированные знания принципов товарного менеджмента и экспертизы в организации товароведной и коммерческой деятельности	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания принципов товарного менеджмента и экспертизы в организации товароведной и коммерческой деятельности	Сформированные систематические знания принципов товарного менеджмента и экспертизы в организации товароведной и коммерческой деятельности	устный опрос, практическая работа, реферат, эссе, тест	тест, собеседование, прием практических навыков (решение ситуационных задач)
Уметь	Частично освоенное умение осуществлять товарный менеджмент при производстве, закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств и осуществлять продвижение товаров	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение осуществлять товарный менеджмент при производстве, закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение осуществлять товарный менеджмент при производстве, закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потреби-	Сформированное умение осуществлять товарный менеджмент при производстве, закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потре-	устный опрос, практическая работа, реферат, эссе, тест, решение ситуаци-	тест, собеседование, прием практических навыков (решение ситуационных

		свойств и осуществлять продвижение товаров	тельных свойств и осуществлять продвижение товаров	бительских свойств и осуществлять продвижение товаров	онных задач	задач)
Владеть	Фрагментарное применение навыков анализа спроса и управления ассортиментом товаров. Основами продвижения товаров	В целом успешное, но не систематическое применение навыков анализа спроса и управления ассортиментом товаров. Основами продвижения товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков анализа спроса и управления ассортиментом товаров. Основами продвижения товаров	Успешное и систематическое применение навыков анализа спроса и управления ассортиментом товаров. Основами продвижения товаров	устный опрос, практическая работа, реферат, эссе, тест, решение ситуационных задач	тест, собеседование, прием практических навыков (решение ситуационных задач)
ИД ОПК-4.3 Предлагает обоснованные организационно-управленческие решения по разработке, организации и внедрению систем качества во всех сферах профессиональной деятельности						
Знать	Фрагментарные знания факторов формирования и управления качеством товаров. Системы качества во всех сферах профессиональной деятельности	Общие, но не структурированные знания факторов формирования и управления качеством товаров. Системы качества во всех сферах профессиональной деятельности	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания факторов формирования и управления качеством товаров. Системы качества во всех сферах профессиональной деятельности	Сформированные систематические знания факторов формирования и управления качеством товаров. Системы качества во всех сферах профессиональной деятельности	устный опрос, практическая работа, реферат, эссе, тест	тест, собеседование, прием практических навыков (решение ситуационных задач)
Уметь	Частично освоенное умение применять методы и принципы по разработке, организации и внедрению систем качества во всех сферах профессиональной деятельности	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение применять методы и принципы по разработке, организации и внедрению систем качества	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение применять методы и принципы по разработке, организации и внедрению систем ка-	Сформированное умение применять методы и принципы по разработке, организации и внедрению систем качества во всех	устный опрос, практическая работа, реферат, эссе, тест,	тест, собеседование, прием практических навыков (решение

		во всех сферах профессиональной деятельности	чества во всех сферах профессиональной деятельности	сферах профессиональной деятельности	решение ситуационных задач	ситуационных задач)
Владеть	Фрагментарное применение методов и принципов организации и внедрения систем качества во всех сферах профессиональной деятельности	В целом успешное, но не систематическое применение методов и принципов организации и внедрения систем качества во всех сферах профессиональной деятельности	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение методов и принципов организации и внедрения систем качества во всех сферах профессиональной деятельности	Успешное и систематическое применение методов и принципов организации и внедрения систем качества во всех сферах профессиональной деятельности	устный опрос, практическая работа, реферат, эссе, тест, решение ситуационных задач	тест, собеседование, прием практических навыков (решение ситуационных задач)

2. Типовые контрольные задания и иные материалы

2.1. Примерный комплект типовых заданий для оценки сформированности компетенций, критерии оценки

Код компетенции	Комплект заданий для оценки сформированности компетенций
ОПК-2	<p>Примерные вопросы к устному опросу, собеседованию текущего контроля, вопросы к зачету</p> <ol style="list-style-type: none">1. Методы товарного менеджмента.2. Качество: определение, свойства и показатели.3. Оценка качества товара: методы определения показателей качества и контроль качества.4. Несоответствия и дефекты товаров: понятия, классификация.5. Требования к отбору проб и выборки. Правила и методы отбора проб.6. Значение экспертизы в системе товарного менеджмента.7. Методы экспертизы товаров.8. Виды экспертизы товара.9. Технические документы, необходимые для обеспечения безопасности хранящихся товаров.10. Программы для обеспечения сохраняемости товаров.11. Элементы управления качеством экспертизы. <hr/> <p>Тестовые задания (разноуровневые) для текущего контроля и промежуточной аттестации</p> <p>1 уровень:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Перечислите принципы экспертизы:<ol style="list-style-type: none">1) Безопасность товаров*2) компетентность *3) личные качества4) независимость *5) объективность *6) опыт работы7) ответственность8) прогнозирование9) системный подход *10) эффективность*2. Укажите цель экспертизы<ol style="list-style-type: none">1) обеспечение правильного выбора свойств, показателей ассортимента и качества с учетом конкретных вопросов, поставленных заказчиком экспертизы2) выявление соответствия действительных значений показателей установленным требованиям3) определение предполагаемых значений показателей качества и/или коэффициентов их весомости4) проведение количественных и порядковых оценок основополагающих характеристик товара, а также процессов, которые влияют на них, но зачастую не поддаются непосредственному измерению и основываются на суждениях специалистов-экспертов*3. Дайте определение принципа экспертизы «независимость»<ol style="list-style-type: none">1) глубокое знание товаров, их химических, физических и физико-химических свойств, процессов, влияющих на них2) заключается в предупреждении и/или устранении субъективизма при проведении экспертных оценок3) эксперт должен заранее предвидеть результаты своей оценки, планировать потребительские предпочтения на новые виды товаров4) эксперт должен быть независимым от любых заинтересованных в результатах экспертизы сторон *5) обобщение, группирование и приведение в определенную систему данных, необходимых для проведения экспертизы4. Оценкой потребительских свойств товаров занимается:<ol style="list-style-type: none">1) товароведная экспертиза *2) санитарно-эпидемиологическая3) ветеринарная4) экологическая

5. Товароведная экспертиза проводится в следующих случаях:

- 1) при разногласиях между получателем и поставщиком *
- 2) при неявке представителя поставщика *
- 3) при потере первоначального качества товаров*

6. С каких моментов начинается 1 этап экспертизы?

- 1) с проверки документов *
- 2) с проверки рабочего места
- 3) с заполнения акта экспертизы

7. Установление соответствия товара, указанного на маркировке и в сопроводительных документах, предъявляемых к нему требованиям – это:

- 1) идентификация *
- 2) фальсификация
- 3) оценка качества
- 4) экспертиза качества

8. Перечислите функции идентификации

- 1) указующая*
- 2) информационная*
- 3) подтверждающая*
- 4) управляющая*

2 уровень:

1. Установите последовательность оценки качества:

- 1) сопоставление действительных значений измеряемого показателя с базовыми
- 2) выбор номенклатуры потребительских свойств и их определяющих показателей
- 3) определение действительных значений показателей качества

2. К какой стадии относятся следующие этапы: сортировка товаров по качеству, калибровка, мойка, фасовка, упаковывание?

- 1) формирование товарных партий
- 2) послепродажное обслуживание
- 3) товарная обработка
- 4) повторное использование
- 5) предтоварная стадия

3 уровень:

1. При получении томатного сока в стеклянных банках оказалось, что этикетка наклеена наискось, измята, не все данные можно прочесть, жестяная крышка имеет четкие оржавленные пятна. По органолептическим показателям сок соответствует требованиям стандарта. Каковы Ваши действия?

- 1) товар принимаем
- 2) товар принимаем по сниженной цене
- 3) товар не принимаем, отправляем обратно поставщику

2. Как определяется термин «качество» в стандарте ISO 9000-2011:

- 1) потребность (или ожидание), которая установлена, обычно предполагается или является обязательной;
- 2) степень соответствия совокупности присущих характеристик требованиям;
- 3) класс, сорт, категория или разряд, присвоенные различным требованиям к качеству продукции, процессов или систем;
- 4) совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворить определенные потребности в соответствии с назначением;
- 5) совокупность характеристик объекта, относящихся к способности удовлетворить установленные или предполагаемые потребности.

Примерные ситуационные задачи

1. На склад поступила партия конфет «Балтика». При оценке качества было установлено, что конфеты имеют небольшое просвечивание корпусов с доньшка, на поверхности «поседение» и салитый привкус. Дайте обоснованное заключение о качестве конфет.
2. Что можно сказать о качестве молока, если при установлении группы чистоты на фильтре имелись отдельные частицы механических примесей, а при проведении качественной

	<p>реакции на крахмал на дне пробирки обнаружены синие зерна? 3. На упаковке нанесен штриховой код 4601884320503 и указана страна изготовитель – Германия. Определите, совпадает ли указание страны на штрих-коде и текстовой этикетке. При выявлении несоответствия укажите причины. Проверьте контрольное число. Какую информацию может получить из штрихового кода продавец и покупатель?</p> <p>Примерный перечень практических навыков Применять современные методы исследования качества, безопасности и подлинности товаров Осуществлять экспертизу и оценку товаров с использованием современных методов</p> <p>Примерные задания для написания (и защиты) рефератов Раздел 4: Качественные и количественные характеристики товара как объекты товарного менеджмента</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Методы оценки уровня качества товаров и их применение в практике работы производственных и торговых предприятий 2. Дефекты товаров: классификация, причины возникновения, методы обнаружения, способы предупреждения и устранения. 3. Укажите правила и методы отбора проб (выборок) для продовольственных товаров (вид товара – по выбору студента). 4. Укажите правила и методы отбора проб (выборок) для непродовольственных товаров (вид товара – по выбору студента). 5. Правила и порядок приемки партии продовольственных товаров по качеству (вид товара – по выбору студента). 6. Правила и порядок приемки партии непродовольственных товаров по качеству (вид товара – по выбору студента). 7. Модели национальных премий по качеству. 8. Идентификация товаров: виды, показатели, средства и методы, результаты. <p>Раздел 8: Экспертиза товаров в области товарного менеджмента</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дайте характеристику товароведной экспертизе: ее видам и назначению. 2. Дайте характеристику санитарно-эпидемиологической экспертизе. 3. Дайте характеристику ветеринарной экспертизе. 4. Дайте характеристику экологической экспертизе. 5. Дайте характеристику контрактной экспертизе. 6. Дайте характеристику таможенной экспертизе. 7. Дайте характеристику страховой экспертизе. 8. Дайте характеристику банковской экспертизе. 9. Дайте характеристику консультационной экспертизе. 10. Дайте характеристику потребительской экспертизе. 11. Правила и порядок проведения экспертизы качества товаров по внешнему виду (вид товара – по выбору студента). 12. Правила и порядок проведения экспертизы физико-механических и химических показателей качества товаров (вид товара – по выбору студента).
	<p>Примерное задание для написания эссе</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Контроль качества продовольственных товаров 2. Контроль качества непродовольственных товаров
<p>ОПК-4</p>	<p>Примерные вопросы к устному опросу, собеседованию текущего контроля, вопросы к зачету</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Жизненный цикл товара (ЖЦТ): понятие, стадии, этапы. 2. Классификация и кодирование как методы товарного менеджмента. 3. Понятие и классификация потребностей, факторы, влияющие на формирование потребностей, средства и способы формирования новых потребностей. 4. Прогнозирование спроса. 5. Цель управления прогнозированием спроса. 6. Методы, используемые при управлении прогнозированием спроса. 7. Ассортимент товаров как сложная система и объект управления. 8. Управление ассортиментом. 9. Ассортиментная политика торгового предприятия. 10. Этапы управления ассортиментом. 11. ABC-анализ. 12. Правила приемки партии товаров по количеству 13. Товарные запасы: понятие, оборачиваемость, определение уровня страхового запаса.

14. Методы оценки товарных запасов. Дефицит и излишки товара.
15. Размещение товаров в системе складов. Повышение эффективности использования складских помещений.
16. Факторы, формирующие качество и количество продукции (товаров).
17. Факторы, сохраняющие качество и количество товаров.
18. Товарные потери: понятие, виды, причины возникновения.
19. Управление поставщиками с целью повышения эффективности закупочной деятельности; методы выбора и оценки поставщиков.
20. Классификация предприятий-поставщиков и их основная характеристика. Стратегия закупки товара.
21. Этапы технологического процесса.
22. Этапы торгового процесса.
23. Определение подсистемы «приемка по качеству».
24. Внешние и внутренние документы, используемые при приемке по качеству.
25. Определение подсистемы «закупочная деятельность».
26. Подсистема «управление товарными запасами».
27. Подсистема «торговое обслуживание».
28. Элементы управления качеством торгового обслуживания.
29. Нормативные документы, регламентирующие требования к безопасности хранящихся товаров.

Тестовые задания (разноуровневые) для текущего контроля и промежуточной аттестации

1 уровень:

1. Товар – это?
 - 1) объект купли-продажи и средство удовлетворения потребностей потребителей *
 - 2) материальный или нематериальный результат деятельности, предназначенный для удовлетворения реальных или потенциальных потребностей
 - 3) предмет труда, предназначенный для перепродажи

2. Что не относится к товароведным характеристикам товаров
 - 1) качественная
 - 2) количественная
 - 3) стоимостная *
 - 4) ассортиментная

3. Субъекты товароведной деятельности
 - 1) Эксперт
 - 2) потребитель *
 - 3) товаровед *
 - 4) продавец

4. Совокупность стадий и этапов, применяемых на них средств и методов для последовательного выполнения определенных операций, начиная от выявления запросов, их удовлетворения и завершая определением степени удовлетворенности потребителей
 - 1) Жизненный цикл товаров
 - 2) Технологический жизненный цикл товаров
 - 3) Проектирование и разработка товаров
 - 4) Доведение товаров от производителя до потребителя

5. Циклические изменения объемов и продолжительности производства того или иного товара по времени?
 - 1) Жизненный цикл товаров
 - 2) Технологический жизненный цикл товаров
 - 3) Проектирование и разработка товаров
 - 4) Доведение товаров от производителя до потребителя

6. Перечислить стадии жизненного цикла товаров
 - 1) стадия вхождения на рынок
 - 2) стадия зрелости
 - 3) стадия производства товаров
 - 4) стадия насыщения и спада
 - 5) стадия проектирования и разработки товаров
 - 6) стадия роста

7. Перечислите стадии технологического жизненного цикла товаров
- 1) предтоварная стадия
 - 2) стадия зрелости
 - 3) товарная стадия
 - 4) стадия насыщения и спада
 - 5) стадия проектирования и разработки товаров
 - 6) стадия утилизации товаров и уничтожения
 - 7) послереализационная стадия
 - 8) стадия роста
8. Перечислите ключевые факторы успеха товара на стадии выхода товара на рынок
- 1) дизайн товара
 - 2) снижение уровня цен
 - 3) функциональные характеристики товара
 - 4) упаковка товара
 - 5) совершенствование торгового ассортимента
 - 6) потребительские свойства товаров
9. На стадии внедрения, или выхода, товара на рынок
- 1) устанавливаются достаточно высокие цены
 - 2) устанавливаются достаточно низкие цены
 - 3) устанавливаются рыночные цены
 - 4) устанавливаются низкие цены и постепенно повышают цены
10. Количество торговых марок товаров одного вида, или их модификаций или товарных артикулов.
- 1) полнота
 - 2) глубина *
 - 3) широта
 - 4) новизна
 - 5) устойчивость
11. Перечислите общие факторы формирования ассортимента:
- 1) сырьевая база
 - 2) спрос
 - 3) материально-техническая база
 - 4) рентабельность
 - 5) специализация торговой организации
12. Перечислите специфические факторы формирования торгового ассортимента:
- 1) специализация торговой организации
 - 2) спрос
 - 3) методы стимулирования сбыта
 - 4) достижения научно-технического прогресса
 - 5) материально-техническая база торговой организации
 - 6) материально-техническая база производства
 - 7) производственные возможности изготовителей
13. Значения показателей качества, устанавливающие нормированные пределы отклонений от регламентированного значения
- 1) минимальные предельные значения
 - 2) максимальные предельные значения
 - 3) диапазонные
 - 4) допускаемые*
14. Навеска – это:
- 1) часть исходного образца, отобранная для проведения лабораторных испытаний
 - 2) Часть объединенной пробы или среднего образца, выделенная и подготовленная соответствующим образом для проведения лабораторных испытаний
 - 3) часть средней пробы, выделенная для определения некоторых показателей качества товаров*
15. Какие из перечисленных факторов относятся к формирующим?
- 1) проектирование *

- 2) разработка продукции *
- 3) сырье *
- 4) конструкция *
- 5) технология производства *

2 уровень:

1. Допишите правильный ответ. Освоение нового товара торговой компанией требует участия ряда подразделений:

- 1) отдела закупок;
- 2) отдела подготовки персонала;
- 3) отдела маркетинга;
- 4) отдела

2. Допишите правильный ответ. Специалисты по продажам товара подчеркивают, что необходимо продавать не товар, а ... , которая заключена в товаре.

- 1) выгоду
- 2) прибыль
- 3) убыток
- 4) затраты

3. Укажите последовательность действий торговой организации при освоении новой продукции:

- А) разработка технологической продукции на новый товар;
- Б) постановка продукции на производство;
- В) маркетинговый анализ;
- Г) испытание (тестирование) опытного образца;
- Д) изготовление опытного образца;
- Е) разработка технического задания на опытный образец;
- Ж) проектирование нового товара (разработка рецептуры).

4. Установите соответствие при анализе связи между торгово-технологическими процессами в торговле и товароведными характеристиками товара.

Торгово-технологические процессы в торговле	Товароведные характеристики
1) упаковка	А) качество
2) транспортирование	Б) количество
3) хранение	В) конкурентоспособность
4) закупочная деятельность	Г) ассортимент
5) управление товарными запасами	
6) реализация товаров	

5. Установите соответствие между характеристиками поставщика и характеристиками поставляемой им продукции.

Характеристики поставщика	Товароведные характеристики
1) оперативность поставок	А) ассортимент
2) быстрота реакции на потребности	Б) качество
3) репутация поставщика	В) конкурентоспособность
4) цена товара	
5) условия возврата и обмена	
6) наличие бюджета на проведение рекламных акций	
7) соблюдение сроков поставки	

6. Установите соответствие. Свяжите стадии ЖЦП и результаты процессов управления на этих стадиях.

Стадия ЖЦП	Результаты управления (форма)
1) планирование	А) товар
2) изготовление	Б) предмет потребления
3) обращение	В) продукция
4) эксплуатация	Г) опытный образец

3 уровень:

1. Скорректируйте данные по оптимальной структуре ассортимента в рамках ABC – анализа.

Группа товаров	А	В	С

Доля в обороте, %	5	20	75
Доля в общем количестве, %	20	75	5

- 1) 75/5; 20/20; 5/75
- 2) 5/75; 20/20; 75/5
- 3) 20/20; 5/75; 75/5

2. В каких документах регламентируются действия торговой организации в отношении выявленной при приемке по качеству недоброкачественной продукции?

- 1) акт приемки по качеству;
- 2) технический регламент;
- 3) договор поставки;
- 4) национальный (международный) стандарт;
- 5) Закон РФ «О защите прав потребителей»;
- 6) стандарт торговой организации.

Примерные ситуационные задачи

1. Небольшой продовольственный магазин продает свежие овощи и фрукты, которые он закупает у местного фермера. В сезон созревания клубники спрос на нее приближен к нормальному распределению со средним значением 40 кварт в день и стандартным отклонением 6 кварт в день. Стоимость избыточного запаса – 35 центов за кварту. Ежедневно магазин заказывает 49 кварт свежей клубники. а) Каковы будут возможные убытки от нехватки запасов (на одну кварту)? б) Почему они находятся в разумных пределах?

2. Продовольственный магазин «Березка» является розничным магазином. Ассортимент данного магазина насчитывает свыше 2 000 наименований реализуемого товара. Проведите мероприятия по управлению ассортиментом.

3. Выполнить дифференциацию объектов управления по степени их важности и влияния на конечный результат с использованием ABC-анализа. По результатам анализа построить график. Исходные данные приведены в таблице 1. Имеем десять позиций. Для каждой дано значение среднего запаса за последний квартал.

№ позиции	Средний запас за квартал, у.е.
1	2500
2	760
3	3000
4	560
5	110
6	1880
7	190
8	17050
9	270
10	4000

Примерный перечень практических навыков

Анализировать ассортимент товаров для разработки эффективных организационно-управленческих решений в области товарного менеджмента.

Осуществлять товарный менеджмент при производстве, закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств и осуществлять продвижение товаров.

Применять методы и принципы по разработке, организации и внедрению систем качества во всех сферах профессиональной деятельности.

Примерные задания для написания (и защиты) рефератов

Раздел 1: Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента

1. Принципы построения и основные классификационные группировки Общероссийского классификатора продукции.
2. Принципы построения и особенности группировки товаров в Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности.
3. Из каких элементов складывается политика предприятия в области товарного менеджмента.

Раздел 2: Потребности и прогнозирование спроса

1. Для чего необходимо научное исследование человеческих потребностей?
2. Как соотносятся потребности и возможности человека?
3. Выявление потребностей человека.
4. Как соотносятся потребности и интересы?
5. Динамика потребностей.

6. Личностные факторы влияния на поведение потребителя: роль внутреннего “Я”.
7. Роль взаимоотношения процесса производства и процесса потребления при формировании потребностей человека.
8. Понятие спроса, факторы, влияющие на спрос, виды спроса.
9. Закон возрастания уровня человеческих потребностей.
10. Структура социальных потребностей.
11. Комплексный характер принятия решений потребителем. Анатомия процесса принятия решения.

Раздел 3: Управление ассортиментом торгового предприятия

1. Структура ассортимента розничного торгового предприятия
2. Анализ ассортиментной политики торгового предприятия.
3. Нормативные и технические документы, определяющие ассортимент товаров.
4. Выделение категорий в ассортименте
5. Методы формирования сбалансированного ассортимента торговых предприятий различного профиля.
6. Влияние перечня социально-значимых товаров на формирование ассортимента.
7. Стратегия и тактика управления ассортиментом. Задачи управления ассортиментом.
8. Анализ эффективности ассортиментной политики торгового предприятия.

Раздел 5: Обеспечение (формирование и сохранение) основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении жизненного цикла продукции (товара)

1. Основные направления деятельности при разработке требований к товару.
2. Влияние производственных процессов на формирование основополагающих товароведных характеристик готовой продукции.
3. Характеристика потребительской и транспортной упаковки продовольственных и непродовольственных товаров (вид товара – по выбору студента).
4. Требования к упаковке продовольственных и непродовольственных товаров (вид товара – по выбору студента).
5. Перечислите требования к санитарно-гигиеническому режиму хранения.
6. Принципы и правила размещения товаров на хранение.
7. Условия хранения продовольственных и непродовольственных товаров (вид товара – по выбору студента).
8. Методы хранения продовольственных и непродовольственных товаров (вид товара – по выбору студента).
9. Достоинства и недостатки различных методов хранения.
10. Скоропортящиеся товары и товары длительного пользования.
11. Методы предпродажной товарной обработки.
12. Товарные потери: количественные и качественные. Меры по сокращению товарных потерь.

Раздел 6: Управление товарными запасами

1. Цель определения оборачиваемости товарных запасов.
2. Методы расчета нормы оборачиваемости
3. Определение точки заказа в торговом предприятии.
4. Модель оптимального размера заказа (модель Уилсона)
5. Издержки хранения запасов.

Раздел 7: Управление закупками товара

1. Служба закупок в розничном торговом предприятии
2. Планирование закупок по впервые закупаемым товарам
3. Оптимизация и контроль работы специалистов по закупкам
4. Порядок выставления рекламаций поставщику
5. Порядок рассмотрения коммерческих предложений и принятия решений о переговорах с потенциальными поставщиками
6. Достоинства и недостатки работы с крупными и мелкими поставщиками.
7. Критерии идеального поставщика
8. Тактические приемы при закупке товара.
9. Бонусная политика сетевых магазинов.
10. Проведение тендеров на поставку товаров.
11. Особые условия договора поставки товаров.
12. Стратегия и тактика ведения переговоров с предприятиями-поставщиками.
13. Формирование стандартов требований к поставщикам
14. Мониторинг контрактно-ценовых условий, как важнейший элемент информационного обеспечения работы с поставщиками.

Примерное задание для написания эссе

1. Ваше отношение к реализации товаров в РТС собственной торговой марки

Критерии оценки зачетного собеседования, устного опроса, собеседования текущего контроля:

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся если он обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, усвоил основную и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой; усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявил творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала; владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении ситуационных заданий, безошибочно ответил на основной и дополнительные вопросы на зачете.

Оценка «не зачтено» выставляется обучающемуся если он обнаружил пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустил принципиальные ошибки при ответе на основной и дополнительные вопросы; не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании образовательной организации без дополнительных занятий по дисциплине.

Критерии оценки тестовых заданий:

«зачтено» - не менее 71% правильных ответов;
«не зачтено» - 70% и менее правильных ответов.

Критерии оценки ситуационных задач:

«зачтено» - обучающийся решил задачу в соответствии с алгоритмом, дал полные и точные ответы на все вопросы задачи, представил комплексную оценку предложенной ситуации, сделал выводы, привел дополнительные аргументы, продемонстрировал знание теоретического материала с учетом междисциплинарных связей, нормативно-правовых актов; предложил альтернативные варианты решения проблемы;

«не зачтено» - обучающийся не смог логично сформулировать ответы на вопросы задачи, сделать выводы, привести дополнительные примеры на основе принципа межпредметных связей, продемонстрировал неверную оценку ситуации.

Критерии оценки практических навыков:

«зачтено» - обучающийся обладает теоретическими знаниями и владеет методикой выполнения практических навыков, демонстрирует их выполнение, в случае ошибки может исправить при коррекции их преподавателем;

«не зачтено» - обучающийся не обладает достаточным уровнем теоретических знаний (не знает методики выполнения практических навыков) и/или не может самостоятельно продемонстрировать практические умения или выполняет их, допуская грубые ошибки.

Критерии оценки написания (и защиты) рефератов:

«зачтено» – обоснована актуальность проблемы и темы, содержание соответствует теме и плану реферата, полно и глубоко раскрыты основные понятия проблемы, обнаружено достаточное владение терминологией, продемонстрировано умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал, умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы, к анализу привлечены новейшие работы по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.), полностью соблюдены требования к оформлению реферата, грамотность и культура изложения материала на высоком уровне.

«не зачтено» – не обоснована или слабо обоснована актуальность проблемы и темы, содержание не соответствует теме и плану реферата, обнаружено недостаточное владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы, не продемонстрировано умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал, умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы, использован очень ограниченный круг литературных источников по проблеме, не соблюдены требования к оформлению реферата, отсутствует грамотность и культура изложения материала.

Критерии оценки по написанию эссе:

«зачтено» - обучающийся раскрыл основное содержание темы, показал творческий подход к решению проблемы, использовал ориентацию на междисциплинарные связи, привел примеры, сделал выводы.

«не зачтено» - обучающийся не раскрыл основное содержание всех вопросов, не показал творческого подхода к решению проблемы и знаний по теме.

2.2. Примерные вопросы к зачету, примерные вопросы к устному опросу, собеседованию текущего контроля

1. Жизненный цикл товара (ЖЦТ): понятие, стадии, этапы.
2. Методы товарного менеджмента.
3. Классификация и кодирование как методы товарного менеджмента.
4. Понятие и классификация потребностей, факторы, влияющие на формирование потребностей, средства и способы формирования новых потребностей.
5. Прогнозирование спроса.
6. Цель управления прогнозированием спроса.
7. Методы, используемые при управлении прогнозированием спроса.
8. Ассортимент товаров как сложная система и объект управления.
9. Управление ассортиментом.
10. Ассортиментная политика торгового предприятия.
11. Этапы управления ассортиментом.
12. ABC-анализ.
13. Качество: определение, свойства и показатели.
14. Оценка качества товара: методы определения показателей качества и контроль качества.
15. Несоответствия и дефекты товаров: понятия, классификация.
16. Требования к отбору проб и выборки. Правила и методы отбора проб.
17. Правила приемки партии товаров по количеству
18. Товарные запасы: понятие, оборачиваемость, определение уровня страхового запаса.
19. Методы оценки товарных запасов. Дефицит и излишки товара.
20. Размещение товаров в системе складов. Повышение эффективности использования складских помещений.
21. Факторы, формирующие качество и количество продукции (товаров).
22. Факторы, сохраняющие качество и количество товаров.
23. Товарные потери: понятие, виды, причины возникновения.
24. Управление поставщиками с целью повышения эффективности закупочной деятельности; методы выбора и оценки поставщиков.
25. Классификация предприятий-поставщиков и их основная характеристика. Стратегия закупки товара.
26. Значение экспертизы в системе товарного менеджмента.
27. Методы экспертизы товаров.
28. Виды экспертизы товара.
29. Этапы технологического процесса.
30. Этапы торгового процесса.
31. Определение подсистемы «приемка по качеству».

32. Внешние и внутренние документы, используемые при приемке по качеству.
33. Определение подсистемы «закупочная деятельность».
34. Подсистема «управление товарными запасами».
35. Подсистема «торговое обслуживание».
36. Элементы управления качеством торгового обслуживания.
37. Нормативные документы, регламентирующие требования к безопасности хранящихся товаров.
38. Технические документы, необходимые для обеспечения безопасности хранящихся товаров.
39. Программы для обеспечения сохраняемости товаров.
40. Элементы управления качеством экспертизы.

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

3.1. Методика проведения тестирования

Целью этапа промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), проводимой в форме тестирования, является оценка уровня усвоения обучающимися знаний, приобретения умений, навыков и сформированности компетенций в результате изучения учебной дисциплины (части дисциплины).

Локальные нормативные акты, регламентирующие проведение процедуры:

Проведение промежуточной аттестации обучающихся регламентируется Порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Субъекты, на которых направлена процедура:

Процедура оценивания должна охватывать всех обучающихся, осваивающих дисциплину (модуль). В случае, если обучающийся не проходил процедуру без уважительных причин, то он считается имеющим академическую задолженность.

Период проведения процедуры:

Процедура оценивания проводится по окончании изучения дисциплины (модуля) на последнем занятии. В случае проведения тестирования на компьютерах время и место проведения тестирования преподаватели кафедры согласуют с информационно-вычислительным центром и доводят до сведения обучающихся.

Требования к помещениям и материально-техническим средствам для проведения процедуры:

Требования к аудитории для проведения процедуры и необходимость применения специализированных материально-технических средств определяются преподавателем.

Требования к кадровому обеспечению проведения процедуры:

Процедуру проводит преподаватель, ведущий дисциплину (модуль).

Требования к банку оценочных средств:

До начала проведения процедуры преподавателем подготавливается необходимый банк тестовых заданий. Преподаватели кафедры разрабатывают задания для тестового этапа промежуточной аттестации, утверждают их на заседании кафедры и передают в информационно-вычислительный центр в электронном виде вместе с копией рецензии. Минимальное количество тестов, составляющих фонд тестовых заданий, рассчитывают по формуле: трудоемкость дисциплины в з.е. умножить на 50.

Тесты включают в себя задания 3-х уровней:

- ТЗ 1 уровня (выбрать все правильные ответы)
- ТЗ 2 уровня (соответствие, последовательность)
- ТЗ 3 уровня (ситуационная задача)

Соотношение заданий разных уровней и присуждаемые баллы

	Вид промежуточной аттестации
	зачет

Количество ТЗ 1 уровня (выбрать все правильные ответы)	18
Кол-во баллов за правильный ответ	2
Всего баллов	36
Количество ТЗ 2 уровня (соответствие, последовательность)	8
Кол-во баллов за правильный ответ	4
Всего баллов	32
Количество ТЗ 3 уровня (ситуационная задача)	4
Кол-во баллов за правильный ответ	8
Всего баллов	32
Всего тестовых заданий	30
Итого баллов	100
Мин. количество баллов для аттестации	70

Описание проведения процедуры:

Тестирование является обязательным этапом зачёта независимо от результатов текущего контроля успеваемости. Тестирование может проводиться на компьютере или на бумажном носителе.

Тестирование на бумажном носителе:

Каждому обучающемуся, принимающему участие в процедуре, преподавателем выдается бланк индивидуального задания. После получения бланка индивидуального задания обучающийся должен выбрать правильные ответы на тестовые задания в установленное преподавателем время.

Обучающемуся предлагается выполнить 30 тестовых заданий разного уровня сложности на зачете. Время, отводимое на тестирование, составляет не более одного академического часа на зачете.

Тестирование на компьютерах:

Для проведения тестирования используется программа INDIGO или на образовательном сайте. Обучающемуся предлагается выполнить 30 тестовых заданий разного уровня сложности на зачете. Время, отводимое на тестирование, составляет не более одного академического часа на зачете.

Результаты процедуры:

Результаты тестирования на компьютере или бумажном носителе имеют качественную оценку «зачтено» – «не зачтено». Оценки «зачтено» по результатам тестирования являются основанием для допуска обучающихся к собеседованию. При получении оценки «не зачтено» за тестирование обучающийся к собеседованию не допускается и по результатам промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) выставляется оценка «не зачтено».

Результаты проведения процедуры в обязательном порядке проставляются преподавателем в зачётные ведомости в соответствующую графу.

3.2. Методика проведения приема практических навыков

Цель этапа промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), проводимой в форме приема практических навыков является оценка уровня приобретения обучающимся умений, навыков и сформированности компетенций в результате изучения учебной дисциплины (части дисциплины).

Локальные нормативные акты, регламентирующие проведение процедуры:

Проведение промежуточной аттестации обучающихся регламентируется Порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Субъекты, на которые направлена процедура:

Процедура оценивания должна охватывать всех обучающихся, осваивающих дисциплину (модуль). В случае, если обучающийся не прошел процедуру без уважительных причин, то он считается имеющим академическую задолженность.

Период проведения процедуры:

Процедура оценивания проводится по окончании изучения дисциплины (модуля) на последнем занятии по дисциплине (модулю), или в день проведения собеседования, или может быть совмещена с экзаменационным собеседованием по усмотрению кафедры.

Требования к помещениям и материально-техническим средствам для проведения процедуры:

Требования к аудитории для проведения процедуры и необходимость применения специализированных материально-технических средств определяются преподавателем.

Требования к кадровому обеспечению проведения процедуры:

Процедуру проводит преподаватель, ведущий дисциплину (модуль).

Требования к банку оценочных средств:

До начала проведения процедуры преподавателем подготавливается необходимый банк оценочных материалов для оценки умений и навыков. Банк оценочных материалов включает перечень практических навыков, которые должен освоить обучающийся для будущей профессиональной деятельности.

Описание проведения процедуры:

Оценка уровня освоения практических умений и навыков может осуществляться на основании положительных результатов текущего контроля при условии обязательного посещения всех занятий лабораторного типа.

Для прохождения этапа проверки уровня освоения практических навыков обучающийся должен овладеть всеми практическими умениями и навыками, предусмотренными программой дисциплины (модуля).

Результаты процедуры:

Результаты проверки уровня освоения практических умений и навыков имеют качественную оценку «зачтено» – «не зачтено». Оценки «зачтено» по результатам проверки уровня освоения практических умений и навыков являются основанием для допуска обучающихся к собеседованию. При получении оценки «не зачтено» за освоение практических умений и навыков обучающийся к собеседованию не допускается и по результатам промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) выставляется оценка «неудовлетворительно».

Результаты проведения процедуры в обязательном порядке проставляются преподавателем в экзаменационные ведомости в соответствующую графу.

3.3. Методика проведения устного собеседования

Целью процедуры промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), проводимой в форме устного собеседования, является оценка уровня усвоения обучающимися знаний, приобретения умений, навыков и сформированности компетенций в результате изучения учебной дисциплины (части дисциплины).

Локальные нормативные акты, регламентирующие проведение процедуры:

Проведение промежуточной аттестации обучающихся регламентируется Порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Субъекты, на которые направлена процедура:

Процедура оценивания должна охватывать всех обучающихся, осваивающих дисциплину (модуль). В случае, если обучающийся не прошел процедуру без уважительных причин, то он считается имеющим академическую задолженность.

Период проведения процедуры:

Процедура оценивания проводится по окончании изучения дисциплины (модуля) в соответствии с приказом о проведении промежуточной аттестации. Деканатом факультета может быть составлен индивидуальный график прохождения промежуточной аттестации для обучающегося при наличии определенных обстоятельств.

Требования к помещениям и материально-техническим средствам для проведения процедуры:

Требования к аудитории для проведения процедуры и необходимость применения специализированных материально-технических средств определяются преподавателем.

Требования к кадровому обеспечению проведения процедуры:

Процедуру проводит преподаватель, ведущий дисциплину (модуль), как правило, проводящий занятия лекционного типа.

Требования к банку оценочных средств:

До начала проведения процедуры преподавателем подготавливается необходимый банк оценочных материалов для оценки знаний, умений, навыков. Банк оценочных материалов включает вопросы, как правило, открытого типа, перечень тем, выносимых на опрос, типовые задания. Из банка оценочных материалов формируются печатные бланки индивидуальных заданий (билеты). Количество вопросов, их вид (открытые или закрытые) в бланке индивидуального задания определяется преподавателем самостоятельно.

Описание проведения процедуры:

Каждому обучающемуся, принимающему участие в процедуре, преподавателем выдается бланк индивидуального задания. После получения бланка индивидуального задания и подготовки ответов обучающийся должен в меру имеющихся знаний, умений, навыков, сформированности компетенции дать устные развернутые ответы на поставленные в задании вопросы и задания в установленное преподавателем время. Продолжительность проведения процедуры определяется преподавателем самостоятельно, исходя из сложности индивидуальных заданий, количества вопросов, объема оцениваемого учебного материала, общей трудоемкости изучаемой дисциплины (модуля) и других факторов.

Собеседование может проводиться по вопросам билета и (или) по ситуационной(ым) задаче(ам). Результат собеседования при промежуточной аттестации в форме зачёта – оценками «зачтено», «не зачтено».

Результаты процедуры:

Результаты проведения процедуры в обязательном порядке проставляются преподавателем в зачетные книжки обучающихся и зачётные ведомости и представляются в деканат факультета.

По результатам проведения процедуры оценивания преподавателем делается вывод о результатах промежуточной аттестации по дисциплине.

3.4. Методика проведения промежуточной аттестации в форме защиты эссе

Целью процедуры промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), проводимой в форме защиты эссе, является оценка уровня усвоения обучающимися знаний, приобретения умений, навыков и сформированности компетенций в результате изучения учебной дисциплины (части дисциплины), оценка способности обучающегося к самостоятельному, творческому мышлению.

Локальные нормативные акты, регламентирующие проведение процедуры:

Проведение промежуточной аттестации обучающихся регламентируется Порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Субъекты, на которые направлена процедура:

Процедура оценивания должна охватывать всех обучающихся, осваивающих дисциплину (модуль). В случае, если обучающийся не проходил процедуру без уважительных причин, то он считается имеющим академическую задолженность.

Период проведения процедуры:

Процедура оценивания проводится по окончании изучения дисциплины (модуля) в соответствии с расписанием учебных занятий (на последнем занятии).

Требования к помещениям и материально-техническим средствам для проведения процедуры:

Требования к аудитории для проведения процедуры и необходимость применения специализированных материально-технических средств определяются преподавателем.

Требования к кадровому обеспечению проведения процедуры:

Процедуру проводит преподаватель, ведущий дисциплину (модуль).

Требования к банку оценочных средств:

До начала проведения процедуры преподавателем подготавливается необходимый банк оценочных материалов для оценки знаний, умений, навыков. Банк оценочных материалов включает в себя примерные темы для написания эссе, критерии оценки. Обучающийся выбирает самостоятельно тему для творческой работы.

Описание проведения процедуры:

На защите обучающийся должен хорошо ориентироваться в представленном эссе, уметь объяснить источники цифровых данных, отвечать на вопросы как теоретического, так и практического характера, относящиеся к теме эссе.

Перед защитой обучающийся готовится как по эссе в целом, так и по замечаниям преподавателя.

Защита состоит из краткого изложения обучающимся основных положений эссе. В конце своего сообщения он отвечает на замечания и вопросы преподавателя и обучающихся. При оценке эссе преподаватель учитывает как качество написания эссе, так и результаты его защиты.

Результаты процедуры:

Результат процедуры оценивается «зачтено», «не зачтено».

Результаты проведения процедуры оценивания учитываются преподавателем при подведении итогов промежуточной аттестации по дисциплине.

3.5. Методика проведения защиты рефератов

Целью процедуры промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), проводимой в форме защиты реферата, является оценка уровня усвоения обучающимися знаний, приобретения умений, навыков и сформированности компетенций в результате изучения учебной дисциплины (части дисциплины), оценка способности обучающегося к самостоятельному, творческому мышлению.

Локальные нормативные акты, регламентирующие проведение процедуры:

Проведение промежуточной аттестации обучающихся регламентируется Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, введенным в действие приказом от 08.02.2018 № 61-ОД.

Субъекты, на которые направлена процедура:

Процедура оценивания должна охватывать всех обучающихся, осваивающих дисциплину (модуль). В случае, если обучающийся не прошел процедуру без уважительных причин, то он считается имеющим академическую задолженность.

Период проведения процедуры:

Процедура оценивания проводится в процессе изучения дисциплины (модуля) в соответствии с расписанием учебных занятий.

Требования к помещениям и материально-техническим средствам для проведения процедуры:

Требования к аудитории для проведения процедуры и необходимость применения специализированных материально-технических средств определяются преподавателем.

Требования к кадровому обеспечению проведения процедуры:

Процедуру проводит преподаватель, ведущий дисциплину (модуль).

Требования к банку оценочных средств:

До начала проведения процедуры преподавателем подготавливается необходимый банк оценочных материалов для оценки знаний, умений, навыков. Банк оценочных материалов включает в себя примерные темы для написания рефератов, критерии оценки. Обучающийся выбирает самостоятельно тему для творческой работы.

Описание проведения процедуры:

На защите обучающийся должен хорошо ориентироваться в представленном реферате, уметь объяснить источники цифровых данных, отвечать на вопросы как теоретического, так и практического характера, относящиеся к теме реферата.

Перед защитой обучающийся готовится как по реферату в целом, так и по замечаниям преподавателя.

Защита состоит из краткого изложения обучающимся основных положений реферата. В конце своего сообщения он отвечает на замечания и вопросы преподавателя и обучающихся. При оценке реферата преподаватель учитывает как качество написания реферата, так и результаты его защиты.

Результаты процедуры:

Результат процедуры оценивается «зачтено», «не зачтено».

Результаты проведения процедуры в обязательном порядке отмечается преподавателем в журнале.

По результатам проведения процедуры оценивания преподавателем делается вывод о результатах промежуточной аттестации по дисциплине.

Составитель: Л.Н. Шмакова

Зав. кафедрой Л.Н. Шмакова