

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Рабочая программа дисциплины (модуля)
КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

Направление и направленность (профиль)
38.04.06 Торговое дело. Управление логистическими системами

Год набора на ОПОП
2023

Форма обучения
заочная

Владивосток 2025

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Категорийный менеджмент в цепях поставок» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело (утв. приказом Минобрнауки России от 12.08.2020г. №982) и Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утв. приказом Минобрнауки России от 06.04.2021 г. N245).

Составитель(и):

Смольянинова Е.Н., кандидат экономических наук, доцент, Кафедра маркетинга и логистики, Elena.Smolyaninova@vvsu.ru

Утверждена на заседании кафедры маркетинга и логистики от 30.04.2025 , протокол № 9

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой (разработчика)

Юрченко Н.А.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат	1575639371
Номер транзакции	0000000000DC5314
Владелец	Юрченко Н.А.

1 Цель, планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

Целью изучения дисциплины «Категорийный менеджмент в цепях поставок» является углубленное изучение интегрированных цепей поставок на основе логистической концепции, базирующихся на использовании технологии категорийного менеджмента, то есть управления товарными категориями на основе логистической концепции.

Новая технология управления позволяет повысить эффективность управления ассортиментом товаров в торговой организации, создает механизм, обеспечивающий более быструю и качественную реакцию на изменение требований и запросов потребителей.

Задачи дисциплины заключаются:

- в формировании у магистрантов понимания сущности интеграции и содержании всех аспектов деятельности торгового предприятия в сфере категорийного менеджмента;
- в выработке навыков анализа и планирования закупок;
- в овладении различными комбинациями методов и технологий, позволяющих значительно повысить эффективность категорийного менеджмента за счет снижения затрат в цепи поставок

Планируемыми результатами обучения по дисциплине (модулю), являются знания, умения, навыки. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции, формируемые в результате изучения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине		
			Код результата	Формулировка результата	
38.04.06 «Торговое дело» (М-ТД)	ПКВ-2 : Способен организовывать логистическую деятельность по управлению закупками, запасами и сбытом в цепи поставок	ПКВ-2.1к : Организует, координирует и оценивает логистическую деятельность по управлению закупками на предприятии	РД1	Знание	организации процесса закупки товаров
			РД2	Умение	оценивать логистическую деятельность по управлению закупками
			РД3	Навык	принятия решений по результатам проведенного анализа
		ПКВ-2.2к : Выстраивает систему управления запасами на предприятии	РД4	Умение	анализировать торгово-экономические процессы предприятия
			РД5	Навык	системы управления запасами на предприятии
		ПКВ-2.4к : Управляет каналами распределения продукции предприятия	РД6	Знание	организации деятельности предприятия с транспортными и закупочными компаниями
			РД7	Умение	управлять каналами распределения и организации послепродажного обслуживания

В процессе освоения дисциплины решаются задачи воспитания гармонично развитой, патриотичной и социально ответственной личности на основе традиционных российских духовно-нравственных и культурно-исторических ценностей, представленные в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Целевые ориентиры воспитания

Воспитательные задачи	Формирование ценностей	Целевые ориентиры
Формирование гражданской позиции и патриотизма		
Развитие патриотизма и гражданской ответственности	Патриотизм Гуманизм Гражданственность	Ответственность Толерантность и терпимость Осознание себя членом общества
Формирование духовно-нравственных ценностей		
Воспитание нравственности, милосердия и сострадания	Милосердие Высокие нравственные идеалы Взаимопомощь и взаимоуважение	Сопереживание и эмпатия Гуманность Соблюдение моральных принципов
Воспитание чувства долга и ответственности перед семьей и обществом	Достоинство Гражданственность Высокие нравственные идеалы	Жизнелюбие Чувство коллективизма Ответственное отношение к окружающей среде и обществу
Формирование научного мировоззрения и культуры мышления		
Развитие творческих способностей и умения решать нестандартные задачи	Историческая память и преемственность поколений Приоритет духовного над материальным Созидательный труд	Гибкость мышления Широкий кругозор Самообучение
Формирование коммуникативных навыков и культуры общения		
Формирование культуры письменной речи и делового общения	Высокие нравственные идеалы Права и свободы человека Взаимопомощь и взаимоуважение	Коммуникабельность Индивидуальность Ответственное отношение к окружающей среде и обществу

2 Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Дисциплина «Категорийный менеджмент в цепях поставок» относится к элективным дисциплинам.

3. Объем дисциплины (модуля)

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Общая трудоемкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обучения	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудо-емкость	Объем контактной работы (час)			СРС	Форма аттес-тации
				(З.Е.)	Всего	Аудиторная	Внеауди-торная		

						лек.	прак.	лаб.	ПА	КСР		
38.04.06 Торговое дело	ЗФО	М01.ДВ.А	2	4	9	2	6	0	1	0	135	Э

4 Структура и содержание дисциплины (модуля)

4.1 Структура дисциплины (модуля) для ЗФО

Тематический план, отражающий содержание дисциплины (перечень разделов и тем), структурированное по видам учебных занятий с указанием их объемов в соответствии с учебным планом, приведен в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Разделы дисциплины (модуля), виды учебной деятельности и формы текущего контроля для ЗФО

№	Название темы	Код результата обучения	Кол-во часов, отведенное на				Форма текущего контроля
			Лек	Прак	Лаб	СРС	
1	Роль и функции категорийного менеджмента в координации бизнес-процессов в цепях поставок	РД1, РД4, РД6	1	1	0	30	собеседование, кейс-задачи
2	Анализ результатов управления ассортиментом розничного торгового предприятия	РД1, РД2, РД3, РД4, РД5	1	1	0	34	собеседование, кейс-задачи
3	Сетевая структура цепей поставок	РД1, РД3, РД4, РД5, РД6, РД7	0	2	0	41	собеседование, кейс-задачи
4	Участники цепей поставок	РД2, РД3, РД5, РД6, РД7	0	2	0	30	собеседование, кейс-задачи
Итого по таблице			2	6	0	135	

4.2 Содержание разделов и тем дисциплины (модуля) для ЗФО

Тема 1 Роль и функции категорийного менеджмента в координации бизнес-процессов в цепях поставок.

Содержание темы: Ключевые элементы управления снабжением. Оценка и выбор поставщиков, проверка качества поставок, заключение контрактов с поставщиками. Процессы, связанные с получением материалов: приобретение, получение, транспортировка, входной контроль, постановка на hold и приходование. Практическое занятие № 1. Тема: Роль и функции категорийного менеджмента в координации бизнес-процессов в цепях поставок Кейс-стади 1. 1. Определить формат магазина и его основную концепцию (что и как мы будем продавать). Сформулировать требования к формату (площадь магазина, магазин самообслуживания или торговля через прилавок, мини-маркет, супермаркет, дискаунтер или бутик и т. п.). Понять, какова специфика региона или города (город с развитой инфраструктурой?, промышленный?, город-порт или областной? центр, столица региона или окраина). Учесть особенности местоположения (спальный район?, центр города, возле оживленной трассы, рядом с рынком и т. п.). 2. Используя Классификатор ТН ВЭД сформировать собственную систему товарных категорий для

вашего магазина 3. Принять решение об уровне цен на товары (период планирования 3 месяца). ? 4. Представить расположение товаров в виде схемы .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - моделирование деловой ситуации, обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практическому занятию, подготовка реферата, выполнение контрольной работы (при необходимости).

Тема 2 Анализ результатов управления ассортиментом розничного торгового предприятия.

Содержание темы: Традиционный анализ ассортимента. Анализ продаж и доходности (ABC-анализ). Прогноз стабильности продаж (XYZ-анализ). Совмещенный ABC и XYZ-анализ. Закупочная политика по результатам совмещенного анализа. Оборачиваемость товарных запасов. Прогноз продаж новых товаров (анализ ассортимента по параметрам влияния). Параметры для подсчета оборачиваемости. Средний товарный запас за период. Коэффициент оборачиваемости запасов (inventory turnover ratio). Уровень запасов продукции. Практическое занятие № 2. Тема: Анализ результатов управления ассортиментом розничного торгового предприятия Кейс-стади 1. Провести совмещенный анализ на примере конкретного магазина. Для этого необходимо воспользоваться интернет-сайтом любого магазина. В работе должны найти отражение следующие вопросы: • 1. Доля в товарообороте в порядке убывания • 2. Доля в товарообороте накопительным итогом • 3. Доля в валовой прибыли в порядке убывания • 4. Доля в валовой прибыли накопительным итогом • 5. Группа • 6. Закупочная политика по результатам совмещенного анализа .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - моделирование деловой ситуации, обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка реферата, выполнение контрольной работы (при необходимости).

Тема 3 Сетевая структура цепей поставок.

Содержание темы: Понятие SCM и сущность управления цепями поставок. Основные определения SCM. Цель и задачи управления цепями поставок. Методы и инструменты SCM для повышения прибыли компании. Сущность управления цепями поставок. Интеграция в рамках предприятия Практическое занятие № 3. Тема: Сетевая структура цепей поставок 1. Провести сегментацию потребительского рынка «с нуля» для вашего магазина по следующему плану: 1. составить полный список критериев сегментирования 2. исключить те, которые точно не подходят для разделения потребителей рынка на однородные группы. 3. выбрать 2-3 ключевых критерия, которые наилучшим образом объясняют разницу в поведении компаний в отрасли 4. описать потребителей и не потребителей товаров вашего магазина 5. По выделенным принципам сегментации опишите следующие группы покупателей вашего товара (лояльные покупатели, нелояльные покупатели, покупатели, которые никогда не купят товар вашего магазина) 6. детально опишите лояльных покупателей вашего магазина по следующим критериям: • социально-демографические характеристики сегмента: пол, возраст, доход, образование, профессиональная квалификация, семейное положение и количество детей • географические характеристики: регион проживания, тип населенного пункта и размер населенного пункта • поведенческие характеристики: частота покупки и пользования товаром, кол-во покупаемых брендов, место покупки, свойства, которые ценят в товаре, отношение к товару компании • психографические характеристики: ценности и жизненная позиция, образ жизни и мотивация покупки. .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка реферата, выполнение контрольной работы (при необходимости).

Тема 4 Участники цепи поставок.

Содержание темы: Конфигурация логистической сети. Поставщики и потребители первого и второго уровня. Формат сетевой структуры цепи поставок. Определение границ сетевой структуры цепи поставок. Ограничение сетевой структуры цепи поставок. Участники цепи поставок. Ключевые (основные) участники цепи поставок. Вспомогательные участники цепи поставок. Классификация связей по степени их подконтрольности фокусной компании. Практическое занятие № 4. Тема: Участники цепи поставок Кейс-стади 1. 1. Определить поставщиков для вашего магазина исходя из имеющихся методик. 2. Описать критерии выбора поставщиков 3. Определить проблему, которую необходимо решить с поставщиком в процессе переговоров по результатам анализа, представленного в т.6 4. Предложить варианты решения проблемы совместно с поставщиком по группам товаров CY, CZ. (при их отсутствии выбрать группу товаров по самой неблагоприятной позиции) 5. Описать переговорный процесс.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: моделирование деловой ситуации, обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к лабораторному занятию, подготовка реферата, выполнение контрольной работы (при необходимости).

5 Методические указания для обучающихся по изучению и реализации дисциплины (модуля)

5.1 Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины и по обеспечению самостоятельной работы

Рекомендации по изучению дисциплины

Успешное освоение дисциплины предполагает активную работу студентов на лекциях и лабораторных занятиях, выполнение аттестационных мероприятий, эффективную самостоятельную работу.

В процессе изучения дисциплины студенту необходимо ориентироваться на самостоятельную проработку лекционного материала, подготовку к лабораторным занятиям, выполнение рефератов, выполнение контрольной работы (при необходимости) и самостоятельное изучение некоторых вопросов курса.

Методические рекомендации по обеспечению самостоятельной работы

Самостоятельная работа студентов (СРС) - это деятельность обучающихся, которую они совершают без непосредственной помощи и указаний преподавателя, руководствуясь сформировавшимися ранее представлениями о порядке и правильности выполнения операций. Цель СРС в процессе обучения заключается, как в усвоении знаний, так и в формировании умений и навыков по их использованию в новых условиях на новом учебном материале. Самостоятельная работа призвана обеспечивать возможность осуществления студентами самостоятельной познавательной деятельности в обучении, и является видом учебного труда, способствующего формированию у студентов самостоятельности.

В рамках подготовки к лабораторным занятиям студенты сначала прорабатывают лекционный материал, презентации, знакомятся с целью, задачами и информационными источниками. При необходимости подбирают дополнительные информационные

материалы, необходимую литературу, нормативные и законодательные документы, знакомятся с ними.

Студентам предлагается выполнить самостоятельную работу в виде реферата с представлением презентации по одной из предложенных тем. Текст реферата набирается на компьютере и оформляется на листах формата А4, количество слайдов в презентации не менее 12. Оформление реферата и презентации в соответствии с требованиями ВГУЭС.

Для успешного освоения предложенных тем или отдельных вопросов следует ознакомиться с рекомендованной литературой и нормативно-технической документацией по дисциплине.

При оценке реферата (доклада) учитывается степень проработки темы, наличие развернутого плана, степень проработки основных вопросов по плану, наличие аргументированного заключения, а также наличие соответствующего списка информационных источников (не менее 20); презентации.

Перечень и тематика рефератов:

1. История развития категорийного менеджмента в США на примере конкретной компании
2. История развития категорийного менеджмента в Европе на примере конкретной компании.
3. Рассмотреть компании, которые используют категорийный менеджмент как система
4. Рассмотреть компании, которым необходимо задуматься о внедрении категорийного менеджмента
5. Рассмотреть отрасль FMCG с точки зрения категорийного менеджмента
6. Отличия категорийного менеджера от прочих специалистов (закупщика, продавца и логиста)
7. Рассмотреть стратегии дифференцированного ценообразования
8. Рассмотреть стратегии конкурентного ценообразования
9. Рассмотреть стратегии ассортиментного ценообразования
10. Детально описать каждый принцип сегментации потребителей
11. Рассмотреть запросы каждой категории Университета.
12. Охарактеризовать торговый ассортимент по различным критериям.
13. Проанализировать ассортиментную матрицу продуктового и непродуктового магазинов, представленных в Интернете
14. Рассмотреть ценовые стратегии по группам
15. Охарактеризовать Матрицу Бостонской группы

Таблица 5 - Перечень вопросов для самостоятельного изучения дисциплины

№ п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения
1.	Тема 1 Участники цепи? поставок	1. Что такое «управление цепями поставок»? 2. Назовите причины существования различных трактовок термина «управление цепями поставок». 3. Перечислите основные этапы эволюции концепции управления цепями поставок. Раскройте их содержание. 4. Какие типы цепи? поставок вы знаете? Перечислите основные звенья цепи поставок. 5. Что такое бизнес-процесс? 6. Какие виды бизнес-процессов вы знаете?

		7. Какие бизнес-процессы выделяют в модели Дж. Стока и Д. Ламберта? Раскройте их сущность и содержание.
2.	Тема 2. Анализ результатов управления ассортиментом розничного торгового предприятия	1. Сущность ABC-анализа. 2. Сущность XYZ-анализа и целесообразность его применения. 3. Влияние ABC и XYZ анализа на прогноз продаж. 4. Этапы построения ассортиментной матрицы. 5. Правила и алгоритм построения ассортиментной матрицы. 6. Закупочная политика по результатам совмещенного анализа. 7. Показатели оборачиваемости товарных запасов
3.	Тема 3. Сетевая структура цепей поставок	1. Каким образом конфигурация сетевой? структуры может повлиять на процесс управления цепью поставок? 2. На основе каких параметров можно определить формат сетевой? структуры? 3. Для чего необходимо определять границы и структурные размерности сети? 4. Какие структурные размерности сети вы знаете? 5. Как определяется положение фокусной? компании по отношению к границам сетевой? структуры? 6. Какие параметры определяют горизонтальную и вертикальную сетевую структуру?
4.	Тема 4. Участники цепей? поставок	1. Перечислите участников цепей? поставок. 2. В чем разница между ключевыми и вспомогательными участниками цепей? поставок? 3. Кого можно отнести к вспомогательным участникам цепей? поставок? 4. Какие типы связей? возникают между участниками цепей? поставок? 5. Какие факторы оказывают влияние на формирование и развитие концепции управления цепями поставок? 6. В чем проявляется неопределенность и стохастичность параметров цепей? поставок? 7. Назовите ключевые элементы оптимизации цепей? поставок? 8. Что такое конфигурация логистической? сети? 9. Каким образом интеграция и стратегическое партнерство влияют на процесс оптимизации цепей? поставок? 10. Как процесс управления запасами применяется в рамках концепции управления цепями поставок? 11. Для чего необходимо применять аутсорсинг при реализации стратегии закупок и распределения? 12. Что такое система поддержки принятия решений?? Для чего необходимо ее применение? 13. Что такое глобальная оптимизация?

Целью выполнения контрольной работы является закрепление знаний теоретических основ и практических навыков по обеспечению, контролю и оценке безопасности потребительских товаров.

Вариант контрольной работы соответствует первой букве фамилии в зачетной книжке.

В работу должны быть включены все вопросы, указанные в теме. Контрольные работы, содержащие не все вопросы темы, а также вопросы не своего варианта, не рецензируются. Ответы на вопрос следует излагать подробно и аккуратно. Текстовый материал контрольной работы необходимо дополнять иллюстрациями, таблицами, схемами, графиками. Должен быть приведен список используемой литературы. Оформление контрольной работы должно быть в соответствии с требованиями стандарта ВГУЭС.

Контрольная работа выполняется с использованием перечня специальной литературы, статей, опубликованных в профильных журналах и в другой периодической отечественной и зарубежной печати, в сети Интернет.

Контрольная работа выполняется студентами очной формы обучения, желающих получить дополнительные баллы рейтинга в процессе обучения.

Контрольная работа представляется в срок, установленный преподавателем, согласно календарному графику учебного процесса. При возврате проверенной, но не зачтенной работы студент должен внести исправления по замечаниям преподавателя и сдать работу на повторную проверку вместе с первой редакцией.

При оценке контрольной работы учитывается следующее: цели все достигнуты; результаты соответствуют содержанию; имеются аргументированные выводы по всем вопросам; материал полностью обработан; текстовый материал дополнен таблицами (графиками), схемами, иллюстрациями; имеется список использованных источников (не менее 25, в том числе статьи из профильных журналов).

При ответе на первый вопрос необходимо:

1. Дать ретроспективу изучения вопроса за последние 15 лет.
2. Указать основные виды, принципы изучения вопроса.
3. Представить классификацию по изучаемому вопросу.
4. Рассмотреть вопросы, относящиеся к конкретному товару, который студент изучает на практических занятиях.
5. Перечислить проблемы, которые решает категорийный менеджмент в отличие от остальных дисциплин (закупка, транспортировка, хранение, реализация, послепродажное обслуживание).
6. Сделать выводы.

При ответе на второй вопрос необходимо:

1. Представить понятийный аппарат.
2. Перечислить достоинства и недостатки в рассматриваемой теме.
3. Проанализировать исследуемый товар в рамках представляемого вопроса.
4. Указать пути решения проблем.
5. Сделать выводы.

Комплект заданий для контрольной работы:

Вариант 1.

Для студентов, чьи фамилии начинаются на буквы А,Б,В.

1. Исторический аспект управления ассортиментом.
2. Эволюция концепции управления цепями поставок

Вариант 2.

Для студентов, чьи фамилии начинаются на буквы Г,Д,Е.

1. Предпосылки формирования системы категорийного менеджмента на Западе.
2. Этапы управления цепочкой поставок

.

Вариант 3.

Для студентов, чьи фамилии начинаются на буквы Ж,З,И.

1. Основные обязанности категорийного менеджера.
2. Способы организации сотрудничества в цепи поставок

Вариант 4.

Для студентов, чьи фамилии начинаются на буквы К,Л.

1. Планирование цепи поставок
2. Схожесть и различия концепций эффективного реагирования (ECR) и совместного планирования, прогнозирования и пополнения (CPFR).

Вариант 5.

Для студентов, чьи фамилии начинаются на буквы М,Н.

1. Эффект кнута
2. Сущность и применение макрологистических систем TEDIM, UNCTAD, TACIS.

Вариант 6.

Для студентов, чьи фамилии начинаются на буквы О,П,Р.

1. Цели и критерии сегментации рынка.
2. Сущность и классификация рисков в логистике.

Вариант 7.

Для студентов, чьи фамилии начинаются на буквы С,Т,У.

1. Процесс управления ассортиментом.
2. Концепция эффективного реагирования (ECR)

Вариант 8.

Для студентов, чьи фамилии начинаются на буквы Ф,Х,Ц.

1. Принципы, цели и задачи ассортиментной политики.
2. Оборачиваемость товарных запасов, параметры ее расчета.

Вариант 9.

Для студентов, чьи фамилии начинаются на буквы Ч,Ш,Щ.

1. Категория как основа для формирования ассортимента.
2. Модели управления логистическими рисками в цепях поставок.

Вариант 10.

Для студентов, чьи фамилии начинаются на буквы Э,Ю,Я.

1. Модели управления логистическими рисками в цепях поставок.
2. Базовые стратегии ведения переговоров.

Методы активного обучения (МАО) составляют 9 часов и включают выполнение ситуационного задания (проекта) в форме кейс-задач.

Кейс-задача представляет собой проблемное задание, в котором обучающемуся предлагается осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы, и предполагают самостоятельные исследования под конкретную поставленную задачу и подготовку презентации по результатам исследования.

В учебном процессе в рамках дисциплины «Категорийный менеджмент в цепях поставок» применяются активные методы обучения – кейс-задачи, представляющие собой имитационные неигровые: case-study «описание опыта» (ситуационные задания) – разбор и анализ конкретных ситуаций.

Кейс-задачи предполагают самостоятельные исследования под конкретную поставленную задачу и подготовку презентаций по результатам исследования. Кейс-задачи представляют собой *ситуационные задания*, выполняемые индивидуально или группой

студентов - временным творческим коллективом в составе нескольких студентов (2-3 человека).

Самостоятельная работа магистрантов предполагает:

1. Изучение материала по теме занятия и подготовка к практическому занятию.
2. Поиск и сбор первичной и вторичной информации по заявленной проблеме в рамках ситуационных заданий к практическим занятиям и подготовка отчета по результатам самостоятельно проведенных исследований в форме презентации (файл с расширением .ppt).

3. Защита ситуационного задания на практическом занятии с демонстрацией отчета или презентации, ответы на вопросы, обсуждение.

По результатам проверки студенту выставляется определенное количество баллов, которое входит в общее количество баллов студента, набранных им в течение семестра. При оценке результатов выполнения кейс-задачи учитываются четкость структуры работы, умение сбора вторичной информации, умение ставить проблему и анализировать ее, умение логически мыслить, владение профессиональной терминологией, грамотность оформления.

Для проведения занятий лекционного типа используются презентации, соответствующие темам, представленным в пункте 5 настоящей РПД.

Задания для практических занятий (работ) с методическими указаниями по их выполнению приведены в Приложении 2.

Образовательный процесс по дисциплине может осуществляться с применением технологии смешанного обучения. В этом случае ЭОС обеспечивает проведение лекционных занятий, размещение отчетов по лабораторным работам и рефератов.

Вопросы к текущей аттестации, зачету, экзамену:

1. Что такое «управление цепями поставок»?
2. Назовите причины существования различных трактовок термина «управление цепями поставок».
3. Перечислите основные этапы эволюции концепции управления цепями поставок. Раскрой?те их содержание.
4. Какие типы цепей? поставок вы знаете? Перечислите основные звенья цепи поставок.
5. Что такое бизнес-процесс?
6. Какие виды бизнес-процессов вы знаете?
7. Какие бизнес-процессы выделяют в модели Дж. Стока и Д. Ламберта? Раскрой?те их сущность и содержание.
8. Каким образом конфигурация сетевой? структуры может повлиять на процесс управления цепью поставок?
9. На основе каких параметров можно определить формат сетевой? структуры?
10. Для чего необходимо определять границы и структурные размерности сети?
11. Какие структурные размерности сети вы знаете?
12. Как определяется положение фокусной? компании по отношению к границам сетевой? структуры?
13. Какие параметры определяют горизонтальную и вертикальную сетевую структуру?
14. Перечислите участников цепи? поставок.
15. В чем разница между ключевыми и вспомогательными участниками цепи? поставок?
16. Кого можно отнести к вспомогательным участникам цепи? поставок?
17. Какие типы связей? возникают между участниками цепи? поставок?
18. Какие факторы оказывают влияние на формирование и развитие концепции управления цепями поставок?

19. В чем проявляется неопределенность и стохастичность параметров цепи поставок?
20. Назовите ключевые элементы оптимизации цепи поставок?
21. Что такое конфигурация логистической сети?
22. Каким образом интеграция и стратегическое партнерство влияют на процесс оптимизации цепи поставок?
23. Как процесс управления запасами применяется в рамках концепции управления цепями поставок?
24. Для чего необходимо применять аутсорсинг при реализации стратегии закупок и распределения?
25. Что такое система поддержки принятия решений?? Для чего необходимо ее применение?
26. Что такое глобальная оптимизация?
27. Сущность ABC-анализа.
28. Сущность XYZ-анализа и целесообразность его применения.
29. Влияние ABC и XYZ анализа на прогноз продаж.
30. Этапы построения ассортиментной матрицы.
31. Правила и алгоритм построения ассортиментной матрицы.
32. Закупочная политика по результатам совмещенного анализа.
33. Показатели оборачиваемости товарных запасов

При реализации дисциплины (модуля) применяется электронный учебный курс, размещенный в системе электронного обучения Moodle.

5.2 Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

При необходимости обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (по заявлению обучающегося) предоставляется учебная информация в доступных формах с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.
- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.
- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные задания, консультации и др.

6 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

В соответствии с требованиями ФГОС ВО для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений планируемым результатам обучения по дисциплине (модулю) созданы фонды оценочных средств. Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 1.

7 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

7.1 Основная литература

1. Бузукова, Е. А. Категорийный менеджмент. Теоретические основы : учебник для вузов / Е. А. Бузукова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 181 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14458-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544373> (дата обращения: 12.03.2025).
2. Парамонова, Т. Н., Мерчандайзинг. : учебное пособие / Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов. — Москва : КноРус, 2024. — 143 с. — ISBN 978-5-406-12145-0. — URL: <https://book.ru/book/950666> (дата обращения: 18.06.2025). — Текст : электронный.

7.2 Дополнительная литература

1. Информационно-справочная система «Консультант Плюс» — <http://www.consultant.ru/>
2. Лифиц И. М., Жукова Ф. А., Николаева М. А. ТОВАРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ. Учебник для прикладного бакалавриата [Электронный ресурс] , 2020 - 405 - Режим доступа: <https://urait.ru/book/tovarnyy-meneditment-466184>
3. Максимец Н. В. Мерчандайзинг с основами ассортиментной политики : Учебники [Электронный ресурс] - Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет , 2017 - 100 - Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=483700
4. Николаева М.А. Теоретические основы товароведения и экспертизы товаров : Учебник [Электронный ресурс] : Юридическое издательство Норма , 2022 - 368 - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=399993>
5. Рыжиков, С. Н., Управление ассортиментом товаров : учебник / С. Н. Рыжиков, Ю. М. Демидова. — Москва : КноРус, 2024. — 322 с. — ISBN 978-5-406-12946-3. — URL: <https://book.ru/book/953132> (дата обращения: 18.06.2025). — Текст : электронный.

7.3 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы (при необходимости):

1. Информационно-правовой портал Гарант — <http://www.garant.ru/>
2. Научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU» — Режим доступа: <https://elibrary.ru/>
3. Образовательная платформа "ЮРАЙТ"
4. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/>
5. Электронная библиотечная система ZNANIUM.COM - URL: <https://znanium.com/>
6. Электронно-библиотечная система "BOOK.ru"
7. Электронно-библиотечная система издательства "Юрайт" - Режим доступа: <https://urait.ru/>
8. Open Academic Journals Index (ОАИ). Профессиональная база данных - Режим доступа: <http://oaji.net/>
9. Президентская библиотека им. Б.Н.Ельцина (база данных различных профессиональных областей) - Режим доступа: <https://www.prilib.ru/>

8 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

Основное оборудование:

- Компьютеры
- Проектор

Программное обеспечение:

- □ Microsoft Office 2010 Standart

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Фонд оценочных средств
для проведения текущего контроля
и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

Направление и направленность (профиль)
38.04.06 Торговое дело. Управление логистическими системами

Год набора на ОПОП
2023

Форма обучения
заочная

Владивосток 2025

1 Перечень формируемых компетенций

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции
38.04.06 «Торговое дело» (М-ТД)	ПКВ-2 : Способен организовывать логистическую деятельность по управлению закупками, запасами и сбытом в цепи поставок	ПКВ-2.1к : Организует, координирует и оценивает логистическую деятельность по управлению закупками на предприятии
		ПКВ-2.2к : Выстраивает систему управления запасами на предприятии
		ПКВ-2.4к : Управляет каналами распределения продукции предприятия

Компетенция считается сформированной на данном этапе в случае, если полученные результаты обучения по дисциплине оценены положительно (диапазон критериев оценивания результатов обучения «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично»). В случае отсутствия положительной оценки компетенция на данном этапе считается несформированной.

2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения

Компетенция ПКВ-2 «Способен организовывать логистическую деятельность по управлению закупками, запасами и сбытом в цепи поставок»

Таблица 2.1 – Критерии оценки индикаторов достижения компетенции

Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине			Критерии оценивания результатов обучения
	Код	Тип	Результат	
ПКВ-2.1к : Организует, координирует и оценивает логистическую деятельность по управлению закупками на предприятии	РД 1	Знание	организации процесса закупок и товаров	Правильность ответов на поставленные вопросы. Корректность использования соответствующей терминологии
	РД 2	Умение	оценивать логистическую деятельность по управлению закупками	Самостоятельность решения поставленных задач
	РД 3	Навык	принятия решений по результатам проведенного анализа	Самостоятельность решения поставленных задач
ПКВ-2.2к : Выстраивает систему управления запасами на предприятии	РД 4	Умение	анализировать торгово-экономические процессы предприятия	Самостоятельность решения поставленных задач
	РД 5	Навык	системы управления запасами на предприятии	Самостоятельность решения поставленных задач
ПКВ-2.4к : Управляет каналами распределения продукции предприятия	РД 6	Знание	организации деятельности предприятия с транспортными и закупочными компаниями	Правильность ответов на поставленные вопросы. Корректность использования соответствующей терминологии
	РД 7	Умение	управлять каналами распределения и организации послепродажного обслуживания	Самостоятельность решения поставленных задач

		ни е		
--	--	---------	--	--

Таблица заполняется в соответствии с разделом 1 Рабочей программы дисциплины (модуля).

3 Перечень оценочных средств

Таблица 3 – Перечень оценочных средств по дисциплине (модулю)

Контролируемые планируемые результаты обучения		Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства и представление его в ФОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Заочная форма обучения				
РД1	Знание : организации процесса закупки товаров	1.1. Роль и функции категорийного менеджмента в координации бизнес-процессов в цепях поставок	Собеседование	Тест
		1.2. Анализ результатов управления ассортиментом розничного торгового предприятия	Собеседование	Тест
		1.3. Сетевая структура цепей поставок	Собеседование	Тест
РД2	Умение : оценивать логистическую деятельность по управлению закупками	1.2. Анализ результатов управления ассортиментом розничного торгового предприятия	Кейс-задача	Тест
			Собеседование	Тест
		1.4. Участники цепи? поставок	Кейс-задача	Тест
			Собеседование	Тест
РД3	Навык : принятия решений по результатам проведенного анализа	1.2. Анализ результатов управления ассортиментом розничного торгового предприятия	Кейс-задача	Тест
		1.3. Сетевая структура цепей поставок	Кейс-задача	Тест
		1.4. Участники цепи? поставок	Кейс-задача	Тест
РД4	Умение : анализировать торгово-экономические процессы предприятия	1.1. Роль и функции категорийного менеджмента в координации бизнес-процессов в цепях поставок	Кейс-задача	Тест
			Собеседование	Тест
		1.2. Анализ результатов управления ассортиментом розничного торгового предприятия	Кейс-задача	Тест
			Собеседование	Тест

		1.3. Сетевая структура цепей поставок	Кейс-задача	Тест
			Собеседование	Тест
РД5	Навык : системы управления запасами на предприятии	1.2. Анализ результатов управления ассортиментом розничного торгового предприятия	Кейс-задача	Тест
		1.3. Сетевая структура цепей поставок	Кейс-задача	Тест
		1.4. Участники цепи? поставок	Кейс-задача	Тест
РД6	Знание : организации деятельности предприятия с транспортными и закупочными компаниями	1.1. Роль и функции категорийного менеджмента в координации бизнес-процессов в цепях поставок	Собеседование	Тест
		1.3. Сетевая структура цепей поставок	Собеседование	Тест
		1.4. Участники цепи? поставок	Собеседование	Тест
РД7	Умение : управлять каналами распределения и организации послепродажного обслуживания	1.3. Сетевая структура цепей поставок	Кейс-задача	Тест
		1.4. Участники цепи? поставок	Кейс-задача	Тест

4 Описание процедуры оценивания

Качество сформированности компетенций на данном этапе оценивается по результатам текущих и промежуточных аттестаций при помощи количественной оценки, выраженной в баллах. Максимальная сумма баллов по дисциплине (модулю) равна 100 баллам.

Вид учебной деятельности	Оценочное средство**												
	Собеседование	Кейс-задачи	Тест										Итого
Лекции	20												20
Практические занятия		40											40
Самостоятельная работа													
ЭОС													
Промежуточная аттестация			40										40
Итого	20	40	40										100

Сумма баллов, набранных студентом по всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины, переводится в оценку в соответствии с таблицей.

Сумма баллов по дисциплине	Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика качества сформированности компетенции
от 91 до 100	«зачтено» / «отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций, обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, умеет свободно выполнять практические задания, пред

		усмотренные программой, свободно оперирует приобретенными знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
от 76 до 90	«зачтено» / «хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
от 61 до 75	«зачтено» / «удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков по некоторым дисциплинарным компетенциям, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.
от 41 до 60	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	У студента не сформированы дисциплинарные компетенции, проявляется недостаточность знаний, умений, навыков.
от 0 до 40	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	Дисциплинарные компетенции не сформированы. Проявляется полное или практически полное отсутствие знаний, умений, навыков.

5 Примерные оценочные средства

5.1 собеседование

Тема 1 Участники цепей поставок

1. Что такое «управление цепями поставок»?
2. Назовите причины существования различных трактовок термина «управление цепями поставок».
3. Перечислите основные этапы эволюции концепции управления цепями поставок. Раскройте их содержание.
4. Какие типы цепей поставок вы знаете? Перечислите основные звенья цепи поставок.
5. Что такое бизнес-процесс?
6. Какие виды бизнес-процессов вы знаете?
7. Какие бизнес-процессы выделяют в модели Дж. Стока и Д. Ламберта? Раскройте их сущность и содержание.

Тема 2. Анализ результатов управления ассортиментом розничного торгового предприятия

1. Сущность ABC-анализа.
2. Сущность XYZ-анализа и целесообразность его применения.
3. Влияние ABC и XYZ анализа на прогноз продаж.
4. Этапы построения ассортиментной матрицы.
5. Правила и алгоритм построения ассортиментной матрицы.
6. Закупочная политика по результатам совмещенного анализа.
7. Показатели оборачиваемости товарных запасов

Тема 3. Сетевая структура цепей поставок

1. Каким образом конфигурация сетевой структуры может повлиять на процесс управления цепью поставок?
2. На основе каких параметров можно определить формат сетевой структуры?
3. Для чего необходимо определять границы и структурные размерности сети?
4. Какие структурные размерности сети вы знаете?

5. Как определяется положение фокусной компании по отношению к границам сетевой структуры?
6. Какие параметры определяют горизонтальную и вертикальную сетевую структуру?

Тема 4. Участники цепей поставок

1. Перечислите участников цепей поставок.
2. В чем разница между ключевыми и вспомогательными участниками цепей поставок?
3. Кого можно отнести к вспомогательным участникам цепей поставок?
4. Какие типы связей возникают между участниками цепей поставок?
5. Какие факторы оказывают влияние на формирование и развитие концепции управления цепями поставок?
6. В чем проявляется неопределенность и стохастичность параметров цепей поставок?
7. Назовите ключевые элементы оптимизации цепей поставок?
8. Что такое конфигурация логистической сети?
9. Каким образом интеграция и стратегическое партнерство влияют на процесс оптимизации цепей поставок?
10. Как процесс управления запасами применяется в рамках концепции управления цепями поставок?
11. Для чего необходимо применять аутсорсинг при реализации стратегии закупок и распределения?
12. Что такое система поддержки принятия решений? Для чего необходимо ее применение?
13. Что такое глобальная оптимизация?

Краткие методические указания

Во время собеседования студенты активно отвечают на вопросы, предварительно подготовившись по каждой теме.

Шкала оценки

Оценка	Баллы	Описание
5	19–20	выставляется магистранту, если четко и правильно отвечал на все вопросы, давал развернутый и аргументированный ответ по каждому вопросу, показывая широту и глубину знаний, в ответах умело использовал нормативные и правовые документы
4	16–18	если правильно отвечал на большинство вопросов и подкреплял ответ знаниями нормативных и правовых документов
3	13–15	если хорошо отвечал на вопросы (не менее 40 %) , при ответах на некоторые использовал нормативные и правовые документы
2	9–12	если отвечал на вопросы (менее 10 %)

5.2 Задания для решения кейс-задачи

Практическое занятие № 1

Тема: Роль и функции категорийного менеджмента в координации бизнес-процессов в цепях поставок.

Цель: Изучение категорийного менеджмента как нового подхода к управлению ассортиментом в розничной компании

Задачи работы:

1. Изучить историю появления категорийного менеджмента.
2. Рассмотреть основные отличия и преимущества категорийного менеджмента по сравнению с классическим товароведением.
3. Определить место и роль категорийных менеджеров в структуре управления торговой организации.

4. Ознакомиться с системой взаимодействия с различными структурными подразделениями компании.

5. Представить рефераты по выбранным темам (по желанию, не более 5 человек).

6. Представить владение изученным материалом и закрепление теоретических знаний в виде практических заданий при формировании учебного магазина.

План работы:

Задание 1.

Ознакомиться с терминологическим аппаратом. Рассмотреть современные подходы к управлению розничным магазином.

Задание 2.

Оценить рынок ритейла г. Владивостока с точки зрения применимости категорийного менеджмента.

Задание 3

Кейс-стади 1.

1. Определить формат магазина и его основную концепцию (что и как мы будем продавать). Сформулировать требования к формату (площадь магазина, магазин самообслуживания или торговля через прилавок, мини-маркет, супермаркет, дискаунтер или бутик и т. п.). Понять, какова специфика региона или города (город с развитой инфраструктурой, промышленный, город-порт или областной центр, столица региона или окраина). Учесть особенности местоположения (спальный район, центр города, возле оживленной трассы, рядом с рынком и т. п.).
2. Используя Классификатор ТН ВЭД сформировать собственную систему товарных категорий для вашего магазина
3. Принять решение об уровне цен на товары (период планирования 3 месяца).
4. Представить расположение товаров в виде схемы

Краткие методические указания

Качественное освоение дисциплины предполагает четкое, последовательное, логичное и полное выполнение студентами всех заданий на практических занятиях.

Результаты по практическим работам студенты представляют преподавателю в виде отчета сразу после окончания занятия. В случае применения технологии смешанного обучения студенты размещают отчеты в ЭОС (Moodle).

Шкала оценки

Оценка	Баллы	Описание
5	35–40	если достигнуты все цели и задачи работы; результаты полностью соответствуют задачам работы; имеются аргументированные выводы по всем результатам; материал полностью обработан ; оформление соответствующее
4	20–34	если достигнуты все цели работы; результаты в достаточной мере соответствуют задачам работы; имеются выводы по результатам; материал обработан и оформлен
3	13–19	если достигнуты некоторые цели и задачи работы (не менее 70 %); имеются выводы по результатам; оформление неполное
2	9–12	если работа имеется; цели и задачи некоторые достигнуты (не менее 50 %), имеются некоторые выводы; оформление неполное

5.3 Итоговый тест

1. Процесс управления ассортиментом, при котором каждая товарная категория рассматривается как самостоятельная бизнес-единица - это

1)категорийный менеджмент

2)ассортимент товаров

3)ассортиментный менеджмент

4)категории товаров

2. Максимальное удовлетворение потребностей покупателей и одновременно повышение эффективности взаимодействия между поставщиком и продавцом при категорийном менеджменте - это

1)задачи

2)цель

3)стратегия

4)суть

3. Ключевым показателем категорийного менеджмента служит

1)прибыльность

2)доходность

3)рентабельность

4)ценность

4. В категорийном менеджменте управление категориями товаров, наблюдение, анализ, распределение товаров на группы так, как их определяет для себя покупатель, а не так как, как удобно специалисту по закупкам или товароведу -

1)задачи

2)цель

3)суть

4)стратегия

5. В категорийном менеджмента хлеб -

1)продукт

2)категория

3)товар

4)товарная категория

6. В поле ответственности этого профессионала попадает вся цепочка – от процесса закупок до продажи товара

1)мерчендайзер

2)товаровед

3)бренд-менеджер

4)категорийный менеджер

7. Продавец и поставщик совместно вырабатывают стратегические категорийные планы, основанные на базе ежегодного подведения итогов, в которых определяются точные стратегические и финансовые задачи на уровне категорий при

1)описании философии

2)описании процесса

3)организационной концепции

4)формировании стратегии

8. Реализацию идеи совместной ответственности за закупки, логистику, мерчендайзинг и продажи предусматривает

1)описание философии

2)описание процесса

3)организационная концепция

4)формирование стратегии

9. Категорийный менеджмент (или ассортиментное управление) возник в США в

1)70-х годах XX века

2)70-х – начале 80-х годов XX века

3)80-х годах XX века

4)80-х – начале 90-х годов XX века

10. Категорийный менеджмент (или ассортиментное управление) возник в

1)США

2)Европе

3)Азии

4)России

11. При разработке стратегии торгового предприятия обеспечение ресурсами осуществляется на

1)1 этапе

2)2 этапе

3)3 этапе

4)4 этапе

12. При разработке стратегии торгового предприятия структурирование ассортимента осуществляется на

1)1 этапе

2)2 этапе

3)3 этапе

4)4 этапе

13. При разработке стратегии торгового предприятия оформление матрицы осуществляется на

1)1 этапе

2)2 этапе

3)3 этапе

4)4 этапе

14. При разработке стратегии торгового предприятия выделение категорий осуществляется на

1)1 этапе

2)2 этапе

3)3 этапе

4)4 этапе

15. В условиях неравномерности спроса на невзаимозаменяемые товары используется стратегия

1)«набор»

2)«комплект»

3)«выше номинала»

4)«имидж»

16. На различной оценке покупателями одного или нескольких товаров фирмы базируется стратегия

1)«набор»

2)«комплект»

3)«выше номинала»

4)«имидж»

17. Данная стратегия используется фирмой, когда она сталкивается с неравномерностью спроса на заменяемые товары и может получить дополнительную прибыль за счет роста масштабов производства

1)«набор»

2)«комплект»

3)«выше номинала»

4)«имидж»

18. Стратегия, используемая фирмой, когда покупатели ориентируются на качество, исходя из цен на взаимозаменяемые товары - это стратегия

1)«набор»

2)«комплект»

3)«выше номинала»

4)«имидж»

19. Комплексный план действий компании на рынке относительно фирм-конкурентов - это

- 1) дифференцированная стратегия
- 2) конкурентная стратегия
- 3) ассортиментная стратегия
- 4) розничная стратегия

20. Стратегия лидерства за счет экономии на издержках является

- 1) дифференцированной стратегией
- 2) конкурентной стратегией
- 3) ассортиментной стратегией
- 4) розничной стратегией

21. На неоднородности покупателей и возможности продажи одного и того же товара по разным ценам основаны стратегии

- 1) дифференцированного ценообразования
- 2) конкурентного ценообразования
- 3) ассортиментного ценообразования
- 4) розничного ценообразования

22. Ценовая стратегия скидки на втором рынке относится к стратегии

- 1) дифференцированного ценообразования
- 2) конкурентного ценообразования
- 3) ассортиментного ценообразования
- 4) розничного ценообразования

23. Ценовая стратегия периодической скидки относится к стратегии

- 1) дифференцированного ценообразования
- 2) конкурентного ценообразования
- 3) ассортиментного ценообразования
- 4) розничного ценообразования

24. Ценовая стратегия «случайной» скидки относится к стратегии

- 1) дифференцированного ценообразования
- 2) конкурентного ценообразования
- 3) ассортиментного ценообразования
- 4) розничного ценообразования

25. Стратегия проникновения на рынок относится к стратегии

- 1) дифференцированного ценообразования
- 2) конкурентного ценообразования
- 3) ассортиментного ценообразования
- 4) розничного ценообразования

26. К приемам выкладки товаров не относится:

- 1) паллетная;
- 2) массовая;
- 3) одотоварная;
- 4) горизонтальная.

27. При такой выкладке товар помещается на стенд, который стоит отдельно от основного торгового оборудования:

- 1) дисплейной;
- 2) вертикальной;
- 3) навалом;
- 4) горизонтальной.

28. При какой выкладке выбирается один вид товара, который раскладывается в корзины, тележки, накопители:

- 1) паллетной;
- 2) многотоварной;

3) дисплейной;

4) навалом.

29. При какой выкладке однородный товар повышенного спроса выкладывается в большом количестве в виде пирамид, кубов, тематических фигур:

1) многотоварной;

2) горизонтальной;

3) массовой;

4) паллетной.

30. Выкладка товара – это:

1) расположение товаров в торговом зале;

2) определенные способы укладки и демонстрации товаров в торговом зале;

3) демонстрация товаров;

4) управление ассортиментом товаров.

31. Разработка и применение мер, направленных на формирование оптимальной структуры ассортимента товаров, наиболее полно соответствующей потребностям населения и потребительскому спросу называется

1) анализ рынка

2) управление ассортиментом

3) ассортимент

4) анализ эффективности продаж

32. Совокупность товаров, объединенных каким-либо общим признаком (сырье, назначение, производитель и пр.), различающихся друг от друга по другим признакам, называется

1) анализ рынка

2) управление ассортиментом

3) ассортимент

4) анализ эффективности продаж

33. Ассортимент товаров, вырабатываемый отдельной отраслью промышленности или отдельным промышленным предприятием, называется

1) торговым

2) промышленным

3) продовольственным

4) непродовольственным

34. Ассортимент товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети является

1) торговым

2) промышленным

3) продовольственным

4) непродовольственным

35. Продовольственные и непродовольственные товары относятся к ассортименту товаров

1) торговых

2) промышленных

3) неторговых

4) непромышленных

36. Ассортимент товаров, представленный небольшим количеством групп, видов и наименований, которые удовлетворяют ограниченное количество потребностей является

1) простым

2) сложным

3) групповым

4) видовым

37. Ассортимент товаров, представленный значительным количеством групп, видов, разновидностей и наименований товаров, которые удовлетворяют разнообразные потребности в товарах является

- 1) простым
- 2) сложным
- 3) групповым
- 4) видовым

38. Ассортимент товаров, однородных товаров, объединенных общностью признаков и удовлетворяющих аналогичные потребности является

- 1) простым
- 2) сложным
- 3) групповым
- 4) видовым

39. Ассортимент товаров различных видов и наименований, удовлетворяющих аналогичные потребности является

- 1) простым
- 2) сложным
- 3) групповым
- 4) видовым

40. Ассортимент товаров, является составной частью группового ассортимента называется

- 1) простым
- 2) сложным
- 3) групповым
- 4) видовым

Краткие методические указания

С целью контроля процесса усвоения материала преподавателем проводится индивидуальное тестирование в ЭОС Мудл. Задания могут быть различного типа: с выбором одного правильного варианта ответа; множественного выбора; открытой формы; на установление соответствия. За правильно выполненное задание начисляется 1 балл, за ошибочный ответ – 0 баллов.

Выполнение тестовых заданий по дисциплине является формой самостоятельной работы и осуществляется студентами в межсессионный период и период промежуточной аттестации. Тестирование позволяет путем поиска правильного ответа и разбора допущенных ошибок лучше усвоить тот или иной материал по предмету.

Данные тесты могут использоваться:

- студентами при подготовке к экзамену с целью самопроверки знаний;
- преподавателями для текущего контроля знаний на занятиях по предмету;
- для проверки остаточных знаний студентов, изучивших данный курс.

Тестовые задания рассчитаны на самостоятельную работу без использования вспомогательных материалов. Тестовые задания содержат вопросы, на которые студент должен дать один или несколько вариантов правильного ответа из предложенного списка ответов.

Шкала оценки

Оценка	Баллы	Описание
5	38-40	Критерии выставления оценок за тест, состоящий из 10 вопросов. Всего 4 теста. Время выполнения работы: 20 минут. Оценка отлично – 10 правильных ответов
4	25-37	Оценка «хорошо» - 8-9 правильных ответов
3	11-24	Оценка «удовлетворительно» - 6-7 правильных ответов