

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Рабочая программа дисциплины (модуля)
ТОВАРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Направление и направленность (профиль)
38.03.07 Товароведение. Товарный менеджмент во внутренней и внешней торговле

Год набора на ОПОП
2021

Форма обучения
очная

Владивосток 2023

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Товарный менеджмент» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (утв. приказом Минобрнауки России от 12.08.2020г. №985) 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):

Вершинина А.Г., кандидат технических наук, доцент, Кафедра маркетинга и логистики, Anna.Vershinina@vvsu.ru

Утверждена на заседании кафедры маркетинга и логистики от 25.04.2024 , протокол № 8

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой (разработчика)

Юрченко Н.А.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат	1575639371
Номер транзакции	0000000000BBE60D
Владелец	Юрченко Н.А.

1 Цель, планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

Целью изучения дисциплины «Товарный менеджмент» является углубленное изучение процессов управления ассортиментом товаров в розничной торговой организации (предприятии), основанных на использовании технологии категорийного менеджмента, то есть управления товарными категориями. 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 бакалавров понимания сущности интеграции и содержания всех аспектов деятельности торгового предприятия в сфере товарного менеджмента;
- в выработке навыков анализа и планирования закупок;
- в ознакомлении обучающихся с подходами к управлению продажами в магазинах торговой сети в условиях глобализации экономических процессов.

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	
38.03.07 «Товароведение» (Б-ТВ)	ПКВ-3 : Способен участвовать в управлении продажами во внутренней и внешней торговле	ПКВ-3.1к : Применяет принципы товарного менеджмента в реализации товаров во внутренней торговле	РД1	Знание	принципы товарного менеджмента в реализации товаров во внутренней торговле
			РД2	Умение	Применять принципы товарного менеджмента в реализации товаров во внутренней торговле
			РД3	Навык	реализации принципов товарного менеджмента во внутренней торговле

2 Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Дисциплина «Товарный менеджмент» относится к дисциплинам вариативной части. Дисциплина направлена на формирование профессиональных компетенций выпускника.

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 аттестации
				(З.Е.)	Всего	Аудиторная	Внеаудиторная		

						лек.	прак.	лаб.	ПА	КСР		
38.03.07 Товароведение	ОФО	Б1.В	6	4	73	36	36	0	1	0	71	ДЗ

4 Структура и содержание дисциплины (модуля)

4.1 Структура дисциплины (модуля) для ОФО

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 ОФО

№	Название темы	Код результата обучения	Кол-во часов, отведенное на				Форма текущего контроля
			Лек	Прак	Лаб	СРС	
1	Внедрение товарного менеджмента в компанию	РД1, РД2	4	4	0	10	защита практической работы
2	Стратегия в товарном менеджменте	РД2	4	4	0	10	защита практической работы
3	Тактика управление ассортиментом	РД1, РД2	6	6	0	10	защита практической работы
4	Тема 4 Ценовая политика торгового предприятия	РД3	4	4	0	10	защита практической работы
5	Категорийный мерчандайзинг	РД1, РД2	6	6	0	10	защита практической работы
6	Анализ результатов управления ассортиментом розничного торгового предприятия.	РД3	6	6	0	10	защита практической работы
7	Управление отношениями с поставщиками	РД3	6	6	0	11	защита практической работы
Итого по таблице			36	36	0	71	

4.2 Содержание разделов и тем дисциплины (модуля) для ОФО

Тема 1 Внедрение товарного менеджмента в компанию.

Содержание темы: Категорийный менеджмент как новый подход к управлению ассортиментом в розничной компании. Определение и история категорийного менеджмента. Основные отличия и преимущества категорийного менеджмента по сравнению с классическим товароведением. Место и роль категорийных менеджеров в структуре управления торговой организации. Новая должность категорийный менеджер. Его задачи, функциональные обязанности и зона ответственности. Взаимодействие с отделами розничных продаж (магазины) и отделом маркетинга. Необходимая квалификация (инструменты для работы) и подход к материальному стимулированию категорийного менеджера.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: презентации.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практической работе.

Тема 2 Стратегия в товарном менеджменте.

Содержание темы: ие темы: Определение стратегии товарной категории. Принципы разработки стратегии. Этапы формирования стратегии товарной категории. Современные конкурентные стратегии. Основные виды конкурентных стратегий. Позиционирование торговых компаний. Сегментация рынка и основные требования к критериям сегме.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: презентации.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практической работе.

Тема 3 Тактика управление ассортиментом.

Содержание темы: Цели и задачи управления ассортимента розничного торгового предприятия. Классификация ассортимента по различным критериям. Ассортиментная политика торгового предприятия, ее задачи. Товарные группы. Принципы формирования ассортимента торговой организации. Характеристики ассортимента.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: презентации.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практической работе.

Тема 4 Ценовая политика торгового предприятия.

Содержание темы: Стратегии ценообразования. Влияние роли категорий на выбранную модель ценообразования. Чувствительность к цене у разных групп покупателей, влияние чувствительности к цене на ценообразование. Перекрестная ценовая эластичность: товары-заменители, комплементарные товары, независимые товары. Динамика ЦенаКачество в разных ценовых сегментах. Методы расчета цены: на основе заданной нормы прибыли; конкурентное ценообразование; на основе воспринимаемой ценности товара. Дифференцированное ценообразование. Приемы ценообразования: «психологическая» цена; «удобная» цена; «сквозная» цена; округление цены. Ценообразование на новинки, на выводимый ассортимент.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: презентации.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практической работе.

Тема 5 Категорийный мерчандайзинг.

Содержание темы: Форматы магазина. Концепция магазина. Основные принципы распределения торгового пространства по категориям, приемы выкладки товара. Экспозиционное оборудование. Торговое оборудование. Методы стимулирования продаж в зависимости от целей компании.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: презентации.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практической работе.

Тема 6 Анализ результатов управления ассортиментом розничного торгового предприятия.

Содержание темы: Традиционный анализ ассортимента. Факторы, влияющие на формирование товарного ассортимента. Матрица Бостонской консалтинговой группы. Анализ продаж и доходности (ABC-анализ). Этапы проведения ABC-анализа. Преимущества и недостатки ABC-анализа. Прогноз стабильности продаж (XYZ-анализ). Этапы проведения XYZ-анализа. Преимущества и недостатки XYZ -анализа. Совмещенный ABC и XYZ-анализ. Преимущества совмещенного ABC и XYZ-анализа. Этапы проведения ABC и XYZ-анализа. 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 .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные

технологии: презентации.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практической работе.

Тема 7 Управление отношениями с поставщиками.

Содержание темы: Стратегия поведения с поставщиками. Сила позиций. Различные методы оценки поставщика. Выбор поставщика и критерии выбора. «Оптимальный поставщик» Переговоры в процессе закупки. Возможные цели переговоров и способы их достижения (получение скидок, бонусов, альянсы). Различные стратегии ведения переговоров. "Нет" в переговорах. "Жесткие" переговоры. Переговоры в команде и в одиночку - минусы и преимущества. Манипуляции и уловки в переговорах. Действия в конфликтной ситуации с контрагентами.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: презентации.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практической работе.

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

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

Успешное освоение дисциплины предполагает активную работу студентов на всех занятиях аудиторной формы: программой дисциплины предусмотрены лекционные и лабораторные занятия, выполнение аттестационных мероприятий, эффективную самостоятельную работу.

В процессе изучения дисциплины студенту необходимо ориентироваться на самостоятельную проработку лекционного материала, подготовку к лабораторным работам, выполнение заданий для самостоятельной работы, рекомендованных при изучении некоторых тем.

На лекциях, проводимых в интерактивном и электронном режимах, излагаются теоретические вопросы сенсорного анализа. Во время лабораторных занятий студенты проходят тестирование по сенсорным характеристикам для дальнейшего распределения и участия в деловой игре.

Методические рекомендации по обеспечению самостоятельной работы

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 по теме работы, знакомятся с целью, задачами и информационными источниками. При необходимости подбирают дополнительные информационные материалы, необходимую литературу, нормативные и законодательные документы, знакомятся с ними.

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. Калачев, С. Л. Товароведение и товарный менеджмент товаров для творчества, развития, спорта, активного отдыха и мебели : учебник / С. Л. Калачев, Н. А. Ибрагимова. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2022. - 221 с. - ISBN 978-5-394-05295-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1996282> (дата обращения: 11.04.2024).

2. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для прикладного бакалавриата / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 405 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3959-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/508122> (дата обращения: 12.04.2024).

3. Рязанова, О. А. Товарный менеджмент и экспертиза продуктов детского питания : учебное пособие / О. А. Рязанова, М. А. Николаева. - Москва : НОРМА : ИНФРА-М, 2020. - 224 с. - ISBN 978-5-91768-674-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1045673> (дата обращения: 11.04.2024).

7.2 Дополнительная литература

1. Агапкин, А. М., Лабораторный практикум по дисциплине: «Товарный менеджмент и экспертиза зерномучных и кондитерских товаров» Часть 1. Зерномучные товары. : учебное пособие / А. М. Агапкин. — Москва : Русайнс, 2022. — 122 с. — ISBN 978-5-4365-9871-0. — URL: <https://book.ru/book/944883> (дата обращения: 26.02.2024). — Текст : электронный.

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

1. Образовательная платформа "ЮРАЙТ"
2. Электронно-библиотечная система "BOOK.ru"

3. Электронно-библиотечная система "ZNANIUM.COM"
4. Open Academic Journals Index (OAJI). Профессиональная база данных - Режим доступа: <http://oaji.net/>
5. Президентская библиотека им. Б.Н.Ельцина (база данных различных профессиональных областей) - Режим доступа: <https://www.prlib.ru/>
6. Информационно-справочная система "Консультант Плюс" - Режим доступа: <http://www.consultant.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:

- Проектор

Программное обеспечение:

- Microsoft Office 2010 Standard Russian

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

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

ТОВАРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Направление и направленность (профиль)

38.03.07 Товароведение. Товарный менеджмент во внутренней и внешней торговле

Год набора на ОПОП
2021

Форма обучения
очная

Владивосток 2023

1 Перечень формируемых компетенций

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции
38.03.07 «Товароведение» (Б-ТВ)	ПКВ-3 : Способен участвовать в управлении продажами во внутренней и внешней торговле	ПКВ-3.1к : Применяет принципы товарного менеджмента в реализации товаров во внутренней торговле

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-3 «Способен участвовать в управлении продажами во внутренней и внешней торговле»

Таблица 2.1 – Критерии оценки индикаторов достижения компетенции

Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине			Критерии оценивания результатов обучения
	Код ре-з-та	Т и п ре з-та	Результат	
ПКВ-3.1к : Применяет принципы товарного менеджмента в реализации товаров во внутренней торговле	РД1	Знание	принципы товарного менеджмента в реализации товаров во внутренней торговле	практическая работа
	РД2	Умение	Применять принципы товарного менеджмента в реализации товаров во внутренней торговле	практическая работа
	РД3	Навык	реализации принципов товарного менеджмента во внутренней торговле	практическая работа

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

Очная форма обучения				
РД1	Знание : принципы товарного менеджмента в реализации товаров во внутренней торговле	1.1. Внедрение товарного менеджмента в компанию	Практическая работа	Тест
		1.3. Тактика управление ассортиментом	Практическая работа	Тест
		1.5. Категорийный мерчандайзинг	Практическая работа	Тест
РД2	Умение : Применять принципы товарного менеджмента в реализации товаров во внутренней торговле	1.1. Внедрение товарного менеджмента в компанию	Практическая работа	Тест
		1.2. Стратегия в товарном менеджменте	Практическая работа	Тест
		1.3. Тактика управление ассортиментом	Практическая работа	Тест
		1.5. Категорийный мерчандайзинг	Практическая работа	Тест
РД3	Навык : реализации принципов товарного менеджмента во внутренней торговле	1.4. Тема 4 Ценовая политика торгового предприятия	Практическая работа	Тест
		1.6. Анализ результатов управления ассортиментом розничного торгового предприятия.	Практическая работа	Тест
		1.7. Управление отношениями с поставщиками	Практическая работа	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				
	эссе		ПЗ	Тест №1-4	Итого
Лекции				14	14
Практические занятия			56		56
Самостоятельная работа	10				10
Промежуточная аттестация				20	20
Итого	10		56	34	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, предусмотренные программой, свободно оперирует приобретенными знаниями и 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 Примеры заданий для выполнения практических работ

Практическое занятие № 1

Тема: Внедрение категорийного менеджмента в компанию.

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.

Информационные источники:

1. Бузукова Е.А. Категорийный менеджмент. Практика применения. Управление ассортиментом в кейсах и иллюстрациях : учебник для прикладного бакалавриата / Е.А. Бузукова. — Москва : Издательство [1С-Паблишинг](#), 2019. — 310 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN: 978-5-967-72864-8. — Текст : электронный // [1С-Паблишинг](#) [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/466184> (дата обращения: 28.05.2020).
2. Киселев, В. М. Категорийный менеджмент: Учебное пособие / В.М. Киселев, М.А. Николаева. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 208 с. - ISBN . - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniy.com/catalog/product/1015905> (дата обращения: 28.05.2020)
3. Закон «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 г. № 2300-1.
4. Шарюков С.В. Современные стратегии создания собственных торговых марок в ретейле и управления ими // Бренд-менеджмент. — 2019. — №4. — С.308–316
5. Санитарные нормы и правила при организации торговых площадей и др.

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.

Шкала оценки

Оценка	Баллы	Описание
5	8	если достигнуты все цели и задачи работы; результаты полностью соответствуют задачам работы; имеются аргументированные выводы по всем результатам; материал полностью обработан; оформление соответствующее
4	6	если достигнуты все цели работы; результаты в достаточной мере соответствуют задачам работы; имеются выводы по результатам; материал обработан и оформлен
3	4	если достигнуты некоторые цели и задачи работы (не менее 70 %); имеются выводы по результатам; оформление неполное
2	3	если работа имеется; цели и задачи некоторые достигнуты (не менее 50 %), имеются некоторые выводы; оформление неполное

5.2 Примеры тестовых заданий

К составляющим анализа рынка основных средств производства не относится:

- 1) общая емкость рынка;
- 2) рациональное распределение спроса;
- 3) собственная доля рынка;
- 4) анализ товаров или услуг

К какому методу комплексного исследования рынка относится изучение различного рода справочников и статистической литературы

- 1) кабинетные исследования;
- 2) внекабинетные исследования;
- 3) полевые исследования;
- 4) прямые исследования;

Какой критерий не относится к классификационным критериям методов прогноза?

- 1) Дискриминантный
- 2) Количественный
- 3) Экстраполяция тренда
- 4) Прогнозы на основе индикаторов

К основным рыночными индикаторами, которые принимаются во внимание при анализе рынка не относится:

- 1) Спрос

2) Предложение

3) Цена

4) Потребитель

Традиционалисты – это потребители, которые

1) предпочитают отечественные продукты и товары

2) являются активными подражателями

3) покупают продукты подешевле, любят распродажи.

4) доверяют тем маркам, в качестве которых убедились сами

Краткие методические указания

Каждому студенту формируется индивидуальный тест в электронной форме, содержащий 10 вопросов с ответами

Шкала оценки

Критерии оценки:

За каждый тест выставляется 3 балла (если на все вопросы даны правильные ответы).