

**ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»**

*Утверждены решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 11 от 06 июня 2023г.*

КАФЕДРА «МАРКЕТИНГ И КОММЕРЦИЯ»

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ОРГАНИЗАЦИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ И ДИЗАЙН
ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ»**

**НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО,
ПРОФИЛЬ «ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ В ТОРГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

УРОВЕНЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ - БАКАЛАВР

Махачкала – 2023

УДК 347.71(075)

ББК У9(2)42я

Составитель – Шахшаева Лиана Магомедовна, старший преподаватель кафедры «Маркетинг и коммерция» ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»

Внутренний рецензент: Дибирова Мадина Магомедрасуловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»

Внешний рецензент: Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан»

Представитель работодателя: Газиева Жамилат Сайгидовна, начальник отдела продаж ООО «Мир пластика», эксперт-представитель работодателя

Оценочные материалы по дисциплине «Организация, технология и дизайн предприятий торговли» разработаны в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 18 августа 2020 г. №963, в соответствии с приказом Министерства образования и науки РФ от 6 апреля 2021 года № 245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

Оценочные материалы по дисциплине «Организация, технология и дизайн предприятий торговли» размещены на официальном сайте www.dgunh.ru

Шахшаева Л.М. Оценочные материалы по дисциплине «Организация, технология и дизайн предприятий торговли» для направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Интернет-маркетинг в торговой деятельности» – Махачкала: ДГУНХ, 2023, 48 с.

Рекомендованы к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 05 июня 2023 г.

Рекомендованы к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Интернет-маркетинг в торговой деятельности», Атаевой А.У.

Одобрены на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 31 мая 2023 г., протокол № 10

СОДЕРЖАНИЕ

Назначение оценочных материалов	4
РАЗДЕЛ 1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ВИДОВ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
1.1 Перечень формируемых компетенций.....	5
1.2. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств	5
РАЗДЕЛ 2. ЗАДАНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	8
РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ.....	38
РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ....	42

НАЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Оценочные материалы по дисциплине «Организация, технология и дизайн предприятий торговли» включают в себя: перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП ВО; описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; типовые задания репродуктивного, реконструктивного и практикоориентированного уровней, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП ВО; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценочные материалы сформированы на основе ключевых принципов оценивания:

- валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;
- надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;
- объективности: разные обучающиеся должны иметь равные возможности для достижения успеха.

Основными параметрами и свойствами оценочных материалов являются:

- компетентностный подход, соотнесение оценочных материалов с оцениваемыми компетенциями;
- компетентностный подход при формировании критериев оценки знаний, умений и навыков обучающихся;
- содержание (состав и взаимосвязь структурных единиц оценочных материалов);
- объем (количественный состав оценочных материалов);
- качество оценочных материалов в целом, обеспечивающее получение объективных и достоверных результатов при проведении текущего и промежуточного контроля.

Раздел 1. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств в процессе освоения дисциплины

1.1 Перечень формируемых компетенций

<i>код компетенции</i>	<i>Формулировка / Наименование компетенции</i>
ПК	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ПК-2	Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения

1.2. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств

<i>Формируемые компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенции</i>	<i>Уровни освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания сформированности компетенций</i>	<i>Виды оценочных средств</i>
ПК-2: Способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения	ПК-2.1: Составляет план, обосновывает и осуществляет закупки торгового предприятия; организует на стадии планирования закупки консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения конкурентной среды на соответствующих	Знать: требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии; методы регулирования процессов хранения; требования организации хозяйственных связей в торговле	Пороговый уровень	структуру торгово-технологического процесса, его основные операции, методы управления ими	Блок А –задания репродуктивного уровня Тестовые задания
			Базовый уровень	правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии; методы регулирования процессов хранения	
			Продвинутый уровень	методы инвентаризации и оптимального ресурсного обеспечения торгово-	

	рынках			технологическ ого процесса	
		<u>Уметь:</u> управлять торгово- технологичес кими процессами на предприятии; регулировать процессы хранения; минимизиров ать риски, возникающие в процессе осуществлен ия коммерческо й деятельности; определять потребительс кие свойства товаров	Пороговы й уровень	управлять торгово- технологическ ими процессами на различных стадиях осуществлени я деятельности предприятия	Блок В – задания реконструкти вного уровня Типовые задачи Ситуационна я задача
			Базовый уровень	регулировать процессы хранения, проводить инвентаризаци ю, определять и минимизирова ть затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери	
			Продвину тый уровень	осуществлять управление торгово- технологическ ими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризаци ю, определять и минимизирова ть затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	
<u>Владеть</u> методикой	Пороговы й уровень	навыками организации	Блок С –		

		управления торгово- технологическим процессом на предприятии		торгово- технологическ их процессов, обеспечивающ их качество профессионал ьной деятельности предприятия	задания практико- ориентирован ного уровня Кейс-стади Деловая игра Лабораторная работа
	Базовый уровень			расчетов затрат материальных и трудовых ресурсов, необходимых для корректировки торгово- технологическ их процессов	
	Продвину тый уровень			навыками оценки и разработки предложений по управлению торгово- технологическ ими процессами на предприятии, регулировани ю процессов хранения, проведения инвентаризаци и, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь	

Раздел 2. Задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине

Для проверки сформированности компетенции/части компетенции ПК-2 способен осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения

Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)

А.1 Фонд тестовых заданий по дисциплине

Тесты типа А.

- 1. Какие факторы не оказывают влияние на организацию процесса товародвижения:**
 - а) производственные;
 - б) транспортные;
 - в) социальные;
 - г) торговые;
 - д) экологические.
- 2. В практике организации товародвижения применяют формы:**
 - а) транзитная;
 - б) централизованная;
 - в) складская;
- 3. К основным функциям оптовой торговли не относится:**
 - а) доставка товаров;
 - б) преобразование промышленного ассортимента в торговый;
 - в) накопление и хранение товарных запасов;
 - г) взаимодействие с конкурентами.
- 4. С учетом масштабов деятельности выделяют оптовые предприятия:**
 - а) федерального уровня;
 - б) регионального уровня;
 - в) районного уровня.
- 5. В зависимости от характера выполняемых функций склады оптовых баз не подразделяют на:**
 - а) подсортировочно-распределительные;
 - б) транзитно-перевалочные;
 - в) сезонного хранения;
 - г) срочного завоза.
- 6. По ассортиментному признаку склады делят на:**
 - а) универсальные;
 - б) бытовые;
 - в) специализированные;
 - г) производственные.
- 7. К признакам классификации складов не относят:**

- а) этажность;
- б) степень механизации технологических процессов;
- в) квалификацию работников склада;
- г) внешние транспортные связи.

8. В зависимости от устройства склады не подразделяют на:

- а) открытые;
- б) полузакрытые;
- в) полуоткрытые;
- г) закрытые.

9. Основными конструктивными элементами складского здания не являются:

- а) фундамент;
- б) междуэтажные перекрытия;
- в) рампы;
- г) механизация.

10. Потребительская (внутренняя) тара применяется для:

- а) транспортирования и хранения товаров;
- б) группировки товаров внутри предприятия;
- в) поступает к потребителю с продукцией;
- г) все вышеперечисленное.

11. Складские помещения не делят на следующие группы:

- а) основного производственного назначения;
- б) вспомогательные;
- в) специальные;
- г) подсобного назначения.

12. По функциональному назначению подъемно-транспортное оборудование

подразделяется на группы:

- а) грузоподъемные машины и механизмы;
- б) транспортирующие машины и устройства;
- в) погрузочно-разгрузочные машины;
- г) все ответы верны.

13. Приемка товаров по количеству не предусматривает:

- а) отбор тарных мест для вскрытия;
- б) вскрытие тары;
- в) подсчет количества единиц или взвешивание товаров и сверку с транспортными и сопроводительными документами;
- г) перемещение товаров к рабочему месту товароведа-бракера.

14. Способ укладки товаров на хранение не зависит от:

- а) формы товара и тары;
- б) массы каждого тарного места;
- в) срока годности товара;
- г) физических свойств товаров.

15. К недопустимым товарным потерям во время хранения не относятся:

- а) порчу;
- б) лом;
- в) усушку;
- г) неудовлетворительные условия их хранения.

16. Товародвижением называется:

- а) процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей до предприятий оптовой торговли;
- б) процесс доведения товаров от оптовых предприятий до предприятий розничной торговли;
- в) процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей через предприятия оптовой и розничной торговли до потребителей.

17. К производственным факторам товародвижения не относят:

- а) размещение производства;
- б) специализацию производственных предприятий;
- в) объемы производства;
- г) сезонность производства.

18. Складская форма товародвижения в розничную торговую сеть применяется по товарам:

- а) сложного ассортимента;
- б) простого ассортимента;
- в) оба ответа верны.

19. Транзитная форма завоза товаров в розничную торговую сеть следует через:

- а) однозвенную складскую форму товародвижения;
- б) непосредственно с производственных предприятий;
- в) многозвенную складскую форму товародвижения;
- г) все вышеперечисленное.

20. По каким признакам не классифицируют тару:

- а) назначение;
- б) кратность использования;
- в) материал изготовления;
- г) количество;
- д) качество.

21. К важнейшим направлениям научно-технического прогресса в торговле относят:

- а) совершенствование действующей торговой сети и строительство современных предприятий торговли;
- б) механизация и автоматизация трудоемких работ;
- в) электронизация торговых операций;
- г) автоматизация контрольно-кассовых операций и внедрение магазинных пластиковых карт при расчетных операциях;
- д) все вышеперечисленное.

22. К функциям оптовой торговли по отношению к оптовым покупателям не относится:

- а) оценке потребностей и спроса;

- б) преобразованию промышленного ассортимента в торговый;
- в) поддержка процесса перехода прав собственности на товар;
- г) накоплению и хранению товарных запасов.

23. Для определения эффективности использования складских помещений применяют показатели:

- а) коэффициент использования складской площади;
- б) коэффициент использования полезного объема склада;
- в) все вышеперечисленное.

24. К основным принципам рациональной организации складского технологического процесса не относятся:

- а) планомерность и ритмичность;
- б) эффективное использование средств труда;
- в) механизация и автоматизация складских операций;
- г) отборка товаров.

25. При приемке товаров по качеству не проводятся следующие операции:

- а) перемещение товаров к рабочему месту товароведа-бракера
- б) вскрытие тары;
- в) взвешивание товаров;
- г) проверка качества товаров.

26. Выборочная проверка качества товаров допускается в случаях, предусмотренных:

- а) государственными стандартами;
- б) техническими условиями;
- в) договорами;
- г) сертификатами.

27. В случае полного или частичного отказа в удовлетворении претензии на полученный товар заявитель вправе предъявить иск в:

- а) арбитражный суд;
- б) федеральный суд;
- в) конституционный суд;
- г) комитет по защите прав потребителей.

28. Какие не существуют методы отборки товаров:

- а) индивидуальный;
- б) дополнительный;
- в) срочный;
- г) комплексный.

29. Выполнение складских операций во времени предусматривают:

- а) технологические графики;
- б) технологические карты;
- в) сетевое планирование.

30. Диспетчерская служба склада позволяет следить за:

- а) формирование заказов;
- б) погрузочно-разгрузочными работами;

в) управлением самой отборкой и другие операции, включая товароснабжение;

г) состоянием товарных запасов и своевременно принимать необходимые меры по их регулированию.

31. В операции товарооборота не входит:

а) приемка тары по количеству и качеству;

б) вскрытие; высвобождение от товара;

в) сортировка;

г) вывоз.

32. По грузоподъемности все виды автотранспортных средств подразделяются на следующие классы:

а) Особо малой грузоподъемности;

б) Малой грузоподъемности;

в) Средней грузоподъемности;

г) Большой грузоподъемности;

д) Особо большой грузоподъемности;

е) все выше перечисленные.

33. Значительную долю в грузообороте страны занимает:

а) воздушный транспорт;

б) железнодорожный транспорт;

в) автомобильный транспорт.

34. Под товароснабжением розничной торговой сети понимается:

а) система мероприятий, представляющая собой коммерческие операции по доведению товаров до предприятий розничной торговли;

б) система мероприятий, представляющая собой комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли;

в) система мероприятий, представляющая собой технологические операции по доведению товаров до предприятий розничной торговли.

35. Централизация предполагает товароснабжение розничных торговых предприятий:

а) силами и средствами предприятий-конкурентов;

б) силами и средствами предприятий-получателей;

в) силами и средствами предприятий-поставщиков.

36. Оперативность предусматривает:

а) завоз товаров через относительно одинаковые промежутки времени;

б) минимальные затраты рабочего времени, материальных и денежных средств;

в) ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменений спроса на них.

37. Продовольственные товары повседневного спроса поступают на предприятия розничной торговли:

а) с производственных предприятий;

б) со складов оптовых торговых баз;

в) оба ответа верны.

38. Транзитная форма доставки товаров в магазины это:

- а) промышленное предприятие – оптовая база – магазин;
- б) промышленное предприятие – крупная оптовая база – посредник – магазин;
- в) промышленное предприятие – магазин.

39. К основным признакам классификации розничных торговых предприятий не относятся:

- а) особенности устройства;
- б) вид (товарная специализация);
- в) размер торговой площади сетевое планирование;
- г) применяемые методы обслуживания покупателей.

40. К основным торговым функциям магазинов не относятся:

- а) изучение покупательского спроса на товары;
- б) формирование ассортимента товаров;
- в) гарантийное обслуживание;
- г) рекламирование товаров и услуг;
- д) продажа товаров.

41. Супермаркет это:

- а) магазин, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента и непродовольственные товары частого спроса преимущественно методом самообслуживания;
- б) магазин с индивидуальным обслуживанием покупателей через прилавок, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента (с преобладанием гастрономии);
- в) предприятие розничной торговли, реализующее продовольственные товары узкого ассортимента (хлеб, кондитерские товары, гастрономия, винно-водочные изделия, пиво, безалкогольные напитки), с индивидуальным обслуживанием через прилавок.

42. Какие виды обслуживания применяют в магазине при продаже товаров?

- а) самообслуживание;
- б) через автоматы;
- в) все не верно;
- г) а и б верно;

43. При каком из методов продаж от продавца требуется больше навыков, знания и умения?

- а) самообслуживание;
- б) продажа по образцам;
- в) продажа через прилавок;
- г) все верно.

44. Что из нижеперечисленного относится к методам стимулирования продаж?

- а) сезонные распродажи;
- б) рекламные акции;
- в) качество обслуживания покупателей;

- г) а и в верно;
- д) б и в верно;
- е) а и б верно;
- ж) а, б, и в верно.

45. К группе технологических требований к зданиям, используемым под предприятия торговли не относятся?

- а) рациональная структура помещений;
- б) величина отдельных помещений;
- в) взаимосвязь помещений;
- г) все вышеперечисленное верно.

46. Какая группа требований к зданиям, используемым под предприятия торговли, предполагает оптимизацию материальных и трудовых ресурсов?

- а) экономические требования;
- б) технологические требования;
- в) эргономические;
- г) эксплуатационно-технические.

47. К коммерческим операциям в магазине не относятся:

- а) изучение спроса покупателей;
- б) организация рекламы и информации;
- в) обучение сотрудников маркетингового отдела;
- г) составление заявок на завоз товаров в магазин.

48. При подготовке товаров к продаже выполняются следующие операции:

- а) облагораживание товаров;
- б) расчет цены и стоимости товара;
- в) фасовка;
- г) проверка соответствия цен.

49. Способ выкладки товаров, предусматривающий расположение однородных товаров снизу доверху, называется:

- а) горизонтальный;
- б) декоративный;
- в) вертикальный.

50. Какие угрозы относятся к институциональным источникам возникновения?

- а) национальные угрозы;
- б) объективные угрозы;
- в) информационные угрозы;
- г) потенциальные угрозы.

51. Как происходит процесс продажи товаров с открытой выкладкой?

- а) прием заказов по каталогу;
- б) продавцы взвешивают, упаковывают и отпускают выбранные; покупателем товары;
- в) самообслуживание, продавцы не принимают участия в продаже

товара;

г) все ответы верны.

52. Какие из услуг относятся к дополнительным в розничной торговле?

а) услуги реализации товаров;

б) услуги по оказанию помощи при совершении покупки и при ее использовании;

в) взвешивание и упаковка товаров;

г) а и б верны.

53. Для предприятий торговли используются различные здания, сооружения, которые можно классифицировать по ряду признаков:

а) по степени капитальности постройки и по типам здания;

б) по материалам стен и конструктивных элементов;

в) по особенностям объемно-планировочных решений и по степени огнестойкости;

г) все ответы верны.

54. Метод продажи – это:

а) метод определения оптимальной цены товара;

б) совокупность приемов, с помощью которых магазин осуществляет продажу;

в) один из вариантов выкладки товара.

55. Покупатель приходит в магазин за определенными товарами и выбирающий самый короткий путь к ним называется:

а) целеустремленный;

б) экскурсант;

в) бегун;

г) дотошный.

Тесты типа В.

В1. Вставьте пропущенное слово

Торгово-... процесс – это последовательность операций, обеспечивающих процесс купли-продажи и товародвижения.

В2. Вставьте пропущенное слово

Для упрощения управления процессом товароснабжения могут быть использованы ... карты, представляющие собой детальную разработку важнейших составных элементов централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть.

В3. Вставьте пропущенное слово

Сетевое планирование включает в себя разработку сетевых моделей и ...

В4. Вставьте пропущенное слово

Форма товародвижения от производителя в места продажи или потребления через одно или несколько складских звеньев посредников называется ...

В5. Вставьте пропущенное слово

Управление товарными запасами предусматривают их оперативный учет, контроль и регулирование.

В 6. Найти соответствие

Технологический процесс...	изменение предметов труда происходит под влиянием сил природы без участия человека;
Естественный процесс...	совокупность всех действий людей и орудий труда осуществляемых на предприятии для изготовления продукции;
Производственный процесс...	изменение геометрических форм и размеров, физико-химических свойств предметов труда.
Основное производство...	реализуют услуги, необходимые для нормального функционирования производственного процесса
Вспомогательное производство...	осуществляется изготовление основной продукции
Обслуживающее производство...	обеспечивает бесперебойное протекание основного процесса
Трудовой прием...	Законченная часть операции, характеризующаяся частным целевым назначением
Трудовое действие ...	Часть трудового приема, выполняемая рабочим без перерыва
Трудовое движение ...	Однократное перемещение тела рабочего или отдельных органов с целью взятия или перемещения какого-либо предмета

В7. Вставьте пропущенное слово:

Торгово-... процесс – это последовательность операций, обеспечивающих

- а) процесс купли-продажи и товародвижения;
- б) технологический.

В8. Вставьте пропущенное слово:

Комплексно-механизированный процесс предусматривает полную замену ручного труда на основных и вспомогательных операциях машинами, а управление ими осуществляется ...

- а) вручную;
- б) автоматически.

В9. Вставьте пропущенное слово:

Высшей формой механизации складских процессов является...

- а) автоматизация;
- б) механизация;
- в) частичная механико-автоматизация.

В10. Вставьте пропущенное слово:

Форма товародвижения от производителя в места продажи или потребления через одно или несколько складских звеньев посредников называется ...

- а) складской;
- б) транзитной;
- в) косвенной.

В11. Вставьте пропущенное слово:

... складским процессом называется процесс, при котором применение машин и устройств обеспечивает полную замену ручного труда на основных подъемно-транспортных операциях, а вспомогательные операции выполняются в ручную.

- а) механизированный;
- б) автоматический;
- в) ручной.

В12. Вставьте пропущенное слово:

Управление товарными запасами предусматривают их ... оперативный учет,

- а) контроль и регулирование;
- б) нормирование.

В13. Выберите наиболее полное определение:

а) Управление – организация и кооперация деятельности коллективов в процессе производства продукции, оказания услуг;

б) Управление – это труд людей, направленный на организацию и координацию деятельности трудовых коллективов и отдельных работников в процессе производства продукции, оказания услуг;

в) Управление – внешнее воздействие на трудовой коллектив или его часть с целью достижения поставленных высшим руководством задач, направленных на улучшение благосостояния как компании, так и ее сотрудников;

г) Управление – организация совместной деятельности людей для участия в процессе производства.

Тесты типа С. Установите последовательность:

1. Назовите правильную последовательность подготовки процесса обучения:

а) выявление потребностей и только после нее формирование бюджета обучения;

б) формирование бюджета обучения предшествует выявлению потребностей;

в) определение целей обучения предшествует формированию бюджета и определению потребностей;

г) любой порядок, главное желание обучаться.

2. Сопоставьте услуги оптовой торговли в соответствии с их классификацией:

а) услуги реализации товаров;

б) услуги по оказанию помощи в совершении покупки и при ее использовании;

в) информационно-консультационные услуги;

г) услуги по созданию удобств покупателям

- формирование ассортимента;

- реализация товаров в кредит;
- реализация пищевых продуктов с потреблением на месте;
- предпродажная подготовка;
- упаковка купленных в магазине товаров;
- прием и хранение вещей покупателей;
- организация работ по послепродажному оборудованию;
- консультационные специальные товары;
- мелкая переделка купленных в магазине швейных изделий;
- расчет с покупателем;
- прием и исполнение заказа на товар;
- проведение рекламных презентаций;
- предложение товаров покупателю;
- гарантированное хранение купленных товаров

Блок В. Задания реконструктивного уровня («уметь»)

Задачи

Задача 1. Рассчитайте коэффициент оборачиваемости материалов, если известно, что расход материала на складе за текущий год составил 12 млн рублей, остаток материала на 1 февраля 1,2 млн руб., на 1 марта – 1,4 млн руб., на 1 апреля – 1,0 млн руб., на 1 мая – 0,8 млн руб., на 1 июня – 1,5 млн руб., на 1 июля – 2,0 млн руб., на 1 августа – 0,7 млн. руб., на 1 сентября – 0,9 млн руб., на 1 октября – 0,7 млн руб., на 1 ноября – 0,6 млн руб., на 1 декабря – 0,5 млн руб., на 1 января – 0,4 млн руб.

Задача 2. Определите размер грузовой (полезной) площади склада 2 методами, если известно, что максимальный размер запасов, подлежащий хранению, составляет 12,0 тонн, а коэффициент использования общей площади склада равен 0,3. Допустимая нагрузка на 1 кв м полезной площади склада, в тоннах, равна 0,4 т/кВ м. Площадь, занимаемая одним стеллажом 2,1 кв м, количество стеллажей для хранения – 10 шт.

Задача 3. Определите размер грузовой (полезной) площади склада 2 методами, если известно, что максимальный размер запасов, подлежащий хранению, составляет 20,0 тонн, а коэффициент использования общей площади склада равен 0,3. Допустимая нагрузка на 1 кв м полезной площади склада, в тоннах, равна 0,5 т/кВ м. Площадь, занимаемая одним стеллажом 2,5 кв м, количество стеллажей для хранения – 20 шт.

Задача 4. Рассчитайте коэффициент оборачиваемости материалов, если известно, что расход материала на складе за текущий год составил 10,8 млн рублей, остаток материала на 1 января текущего года 8,3 млн руб.

Задача 5. Определите размер грузовой (полезной) площади склада 2 методами, если известно, что максимальный размер запасов, подлежащий хранению, составляет 24,0 тонн, а коэффициент использования общей площади склада равен 0,3. Допустимая нагрузка на 1 кв м полезной площади склада, в тоннах, равна 0,6 т/кВ м. Площадь, занимаемая одним стеллажом 2,4 кв м, количество стеллажей для хранения – 15 шт.

Задача 6. Рассчитайте коэффициент оборачиваемости материалов, если известно, что расход материала на складе за текущий год составил 12,4 млн рублей, остаток материала на 1 января текущего года 11,4 млн руб.

Задача 7. Рассчитайте годовой грузооборот склада в тоннах, если годовой оптово-складской товарооборот ООО «Линга» в 2016 году составил 96 млн. рублей, а средняя стоимость 1 тонны груза 12,0 тыс. рублей.

Задача 8. Рассчитайте себестоимость складской переработки 1 т груза, если известно, что эксплуатационные расходы, связанные с переработкой грузов составляет 250,0 тыс. рублей, а годовой грузооборот 12,0 млн. рублей.

Задача 9. Определите коэффициент использования полезной площади склада, если известно, что грузовая (для хранения товаров) площадь склада составляет 560 кв метров, а площадь складских помещений равна 2200 кв. метров.

Задача 10. Определите уровень механизации складских работ, если известно, что объем механизированных работ составляет 200,0 тонн, а общий объем работ 826 тонн.

Задача 11. Рассчитайте потребное количество инвентарной многооборотной тары, если известно, что количество подлежащего доставке груза равно 100 тонн, время оборота единицы тары – 6 дней, грузоместимость тары составляет 2 тонны, коэффициент использования грузоместимости тары равен 0,8, время эксплуатации тары в планируемом периоде (с учетом времени нахождения тары в ремонте) – 24 дня.

Задача 12. Рассчитайте коэффициент установочной площади в магазине «Детский квартал», если известно, что установочная площадь равна 440 кв. метров, а площадь торгового зала 750 кв. метров

Задача 13. Рассчитайте коэффициент экспозиционной площади магазина «Версаль», если известно, что экспозиционная площадь равна 36,6 кв. метров, а общая площадь торгового зала составляет 48 кв. метров.

Задача 14. Рассчитайте количество раз замены воздуха в помещении наружным воздухом в течение часа, если известно, что объем удаляемого из помещения воздуха равен 100 м³/ч, а объем помещения всего помещения 2000 м³.

Задача 15. Рассчитайте коэффициент оборачиваемости материалов, если известно, что расход материала на складе за текущий год составил 12 млн рублей, остаток материала на 1 февраля 1,2 млн руб., на 1 марта – 1,4 млн руб., на 1 апреля – 1,0 млн руб., на 1 мая – 0,8 млн руб., на 1 июня – 1,5 млн руб., на 1 июля – 2,0 млн руб., на 1 августа – 0,7 млн. руб., на 1 сентября – 0,9 млн руб., на 1 октября – 0,7 млн руб., на 1 ноября – 0,6 млн руб., на 1 декабря – 0,5 млн руб., на 1 января – 0,4 млн руб.

Задача 16. Определите размер грузовой (полезной) площади склада 2 методами, если известно, что максимальный размер запасов, подлежащий хранению, составляет 12,0 тонн, а коэффициент использования общей площади склада равен 0,3. Допустимая нагрузка на 1 кв м полезной площади склада, в тоннах, равна 0,4 т/кВ м. Площадь, занимаемая одним стеллажом 2,1 кв м, количество стеллажей для хранения – 10 шт.

Задача 16. Годовой объем реализации продукции составил 6 тыс. шт. продукции, себестоимость единицы продукции – 200 тыс. руб., цена реализации на 20% превышает себестоимость, среднегодовой остаток оборотных средств - 150 млн. руб. Определить коэффициент оборачиваемости оборотных средств, длительность одного оборота и коэффициент загрузки.

Задача 17. Годовой объем реализации продукции составил 10 тыс. шт. продукции, себестоимость единицы продукции – 150 тыс. руб., цена реализации на 13% превышает себестоимость, среднегодовой остаток оборотных средств - 170 млн. руб. Определить коэффициент оборачиваемости оборотных средств, длительность одного оборота и коэффициент загрузки.

Задача 18. Рассчитайте коэффициент ритмичности снабжения молоком торгового предприятия, если известна фактическая поставка за исследуемый период (в течение месяца) в пределах графика (плана) и поставка по графику за каждый период времени (см. таблицу)

Поставки, пакетов	6.06	9.06	15.06	17.06	22.06	25.06
план	100	100	86	100	94	100
факт	98	104	92	106	92	100

Задача 19. Для определения уровня специализации розничной торговой сети ДИКСИ рассчитайте коэффициент специализации, если известно, что количество специализированных магазинов в г. Великие Луки равно 9, а всего магазинов сети в РФ по состоянию на 31 марта 2017 года 2729 магазинов.

Задача 20. Рассчитайте число рабочих мест контролеров-кассиров, если известно, что площадь торгового зала равна 560 кв. метров, среднее время расчета с одним покупателем составляет 360 секунд, площадь торгового зала, приходящаяся на одного покупателя, равна 4 кв. метра.

Задача 21. Рассчитайте количество весов, необходимых для нормальной работы магазина, если товароборот за смену составляет 2,0 тонны, а пропускная способность весов за смену 200 кг.

Задача 22. Годовой объем реализации продукции составил 5 тыс. шт. продукции, себестоимость единицы продукции – 200 тыс. руб., цена реализации на 20% превышает себестоимость, среднегодовой остаток оборотных средств - 120 млн. руб. Определить коэффициент оборачиваемости оборотных средств, длительность одного оборота и коэффициент загрузки.

Задача 23. Определите размер грузовой (полезной) площади склада 2 методами, если известно, что максимальный размер запасов, подлежащий хранению, составляет 20,0 тонн, а коэффициент использования общей площади склада равен 0,3. Допустимая нагрузка на 1 кв м полезной площади склада, в тоннах, равна 0,5 т/кВ м. Площадь, занимаемая одним стеллажом 2,5 кв м, количество стеллажей для хранения – 20 шт.

Задача 24. Определите размер грузовой (полезной) площади склада 2 методами, если известно, что максимальный размер запасов, подлежащий

хранению, составляет 36,0 тонн, а коэффициент использования общей площади склада равен 0,3. Допустимая нагрузка на 1 кв м полезной площади склада, в тоннах, равна 0,6 т/кВ м. Площадь, занимаемая одним стеллажом 2,4 кв м, количество стеллажей для хранения – 30 шт.

Задание 25. Сопоставьте определение названию магазина мелкорозничной торговли

1. Автомагазины, автолавки, автофургоны	1. передвижной торговый объект, осуществляющий разносную торговлю, не имеющий торгового зала и помещений для хранения товаров, представляющий собой легко возводимую сборно-разборную конструкцию, оснащенную прилавком, рассчитанную на одно рабочее место продавца, на площади которой размещен товарный запас на один день
2. Автоцистерны	2. представляет собой временное сооружение с торговым залом и помещениями для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест продавцов
3. Бахчевой развал	3. передвижные торговые объекты для осуществления разносной торговли, оснащенные колесным механизмом для перемещения товаров и используемые для продажи штучных и фасованных товаров. Для продажи мороженого и охлажденных напитков используют ручные тележки, оснащенные холодильным оборудованием, для продажи горячих изделий — ручные тележки, оснащенные изотермическими или подогреваемыми емкостями
4. Елочный базар	4. временное, оснащенное торговым оборудованием сооружение, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанное на одно рабочее место продавца, на площади которого хранится товарный запас
5. Киоск	5. реализуют мороженое, безалкогольные напитки, в том числе предназначенные для реализации в розлив, продукцию периодической печати, цветы и т.п.
6. Лоток	6. специально оборудованная временная конструкция, представляющая собой обособленную площадку для продажи сезонной бахчевой продукции. Площадка для продажи может быть оборудована ограждениями, сетками, корзинами, зонтами, тентами, навесами и т. п.
7. Павильон	7. представляют собой автотранспортные средства (автомобили, автоприцепы, полуприцепы), рассчитанные на одно рабочее место продавца, на площади которых размещен товарный запас на один день. Через эти средства реализуют сельскохозяйственную продукцию, непродовольственные товары и др.
8. Ручные тележки	8. специально оборудованная временная конструкция, представляющая собой обособленную площадку для новогодней (рождественской)

	продажи натуральных деревьев и веток деревьев хвойных пород
9. Торговая палатка	9. стационарный некапитальный торговый объект, представляющий собой автоматическое устройство, предназначенное для продажи штучных товаров без участия продавца
10. Торговый автомат	10. изотермические емкости, установленные на автотранспортные средства и предназначенные для продажи живой рыбы и жидких продовольственных товаров в розлив (безалкогольные напитки и др.)

Задание 26. По каталогам торгового оборудования для магазинов подбираются тип и вид оборудования по каждой группе товаров (для каждой секции). При этом для магазинов по торговле продовольственными товарами – ТО-5, ТМ-80.

При расчете потребности оборудования следует исходить из того, что установочная площадь должна быть в пределах – 0,29 – 0,35. Потребность в оборудовании оформляется в таблице 1 следующей формы:

Таблица 1 - Потребность в торговом оборудовании для магазина «Продукты»

№ п/п	Наименование оборудования	Шифр оборудования	Размеры, мм			Кол-во единиц для магазинов площадью 250 кв.м
			длина	глубина	высота	

В1. Задачи

В2. Ситуационные задачи

1. Вам необходимо создать свою организацию, к примеру, ЗАО по разработке и продаже компьютерных программ в области высоких технологий с очень узкой специализацией.

Задание:

Определить организационную структуру предприятия и численность персонала.

Определить, какие функции должно выполнять данное предприятие. Функции конкретизировать через примеры по содержанию деятельности.

На основе выделенных функций спроектировать соответствующие им работы и определить тип их взаимосвязи. Проектирование включает анализ работы: содержание, требования, контекст. При необходимости рассматриваются параметры работы: масштаб, сложность, отношения.

2. Вам необходимо создать оптовое торговое предприятие по продаже потребительских товаров, имеющее большие складские помещения (4000 м²) и вдали от него три торговые точки (киоски) в разных районах крупного города.

Задание:

Определить организационную структуру предприятия и численность персонала.

Определить, какие функции должно выполнять данное предприятие. Функции конкретизировать через примеры по содержанию деятельности.

На основе выделенных функций спроектировать соответствующие им работы и определить тип их взаимосвязи. Проектирование включает анализ работы: содержание, требования, контекст. При необходимости рассматриваются параметры работы: масштаб, сложность, отношения.

Блок С. Задания практикоориентированного уровня для диагностирования сформированности компетенций («владеть»)

С1. Кейсы

Кейс «Управление торгово-технологическим процессом и организация труда на складах»

Оптовый продовольственный склад Магнат г. Махачкала закончил отчетный год со следующими показателями.

1. Годовой оптово-складской товарооборот составил 80 560 тыс. руб.
2. Средняя стоимость 1 т груза — 22,4 тыс. руб.
3. Годовые эксплуатационные расходы склада составили:
 - а) на заработную плату работников — 210,5 тыс. руб.
 - б) на электроэнергию — 22,4 тыс. руб.
 - в) на топливо (отопление) — 14,8 тыс. руб.
 - г) на вспомогательные материалы — 8,32 тыс. руб.
 - д) на амортизацию и ремонт машин и оборудования — 18,32 тыс. руб.
 - е) на амортизацию и ремонт складских помещений — 82,4 тыс. руб.
4. Численность складских (оперативных) работников склада — 10 человек.
5. Общая площадь склада — 2200 кв. м.
6. Полезная складская площадь (площадь, занятая оборудованием с хранимыми на нем товарами) — 760 кв. м.
7. Общий складской объем склада (рассчитывается умножением общей площади склада на его высоту (5 м).
8. Грузовой объем склада (рассчитывается умножением полезной складской площади на высоту укладки грузов (3м).
9. Годовой объем механизированных работ составляет 250 т.
10. Общий годовой объем работ — 3350 т.
11. Общая сумма капиталовложений на строительство и оснащение склада составляет 20 460 тыс. руб.

Методические указания

Показатели удельных капиталовложений характеризуют сумму капиталовложений на единицу складской площади (1 кв. м), на единицу объема (1 куб. м), на единицу грузооборота (1 т), на единицу оптово-складского товарооборота (тыс. руб. оборота).

Величина рассчитанных технико-экономических показателей позволяет судить об эффективности работы склада, в частности: себестоимости переработки 1 т груза, производительности труда складских работников, рациональности использования складской площади и объема склада (коэффициент полезной площади склада и коэффициент емкости склада), уровне механизации складских работ и др. Делать заключение степени эффективности работы склада на основе рассчитанных показателей можно путем сравнения их с нормативами или с аналогичными показателями работы других однотипных складов, а также путем анализа динамики развития склада.

Результаты проделанной работы рекомендуется представить в виде таблицы 1.

Таблица 1 - Расчет технико-экономических показателей работы склада

№ п/п	Наименование рассчитываемого показателя	Формула расчета	Величина показателя	Оценка эффективности
1	Грузооборот склада: а) годовой б) суточный			
2	Величина годовых эксплуатационных расходов, руб.			
3	Себестоимость складской переработки 1 т груза, руб.			
4	Производительность труда работников склада (годовая): а) в рублях б) в тоннах груза			
5	Коэффициент использования полезной площади склада			
6	Коэффициент использования емкости (полезного объема) склада			
7	Уровень механизации складских работ			
8	Удельные капиталовложения, руб.: а) на 1 кв. м складской площади б) на 1 кв. м объема склада в) на единицу грузооборота 1 т г) на единицу товарооборота 1 тыс. руб.			

Кейс «Проектирование склада, выбор оборудования»

Выполнение задания производится в следующей последовательности:

1. Изучается технологическое и подъемно-транспортное оборудование, используемое на торговых складах.
2. Производится отбор конкретных типов оборудования для использования на проектируемом складе.
3. Рассчитывается потребное количество оборудования.
4. Составляется план расположения технологического оборудования в помещениях склада.

Оборудование для хранения товаров на складах в зависимости от назначения его для конкретных товаров и роли в технологическом процессе подразделяют на три группы (табл.1).

Таблица 1 - Оборудование для хранения товаров

№ п/п	Группы оборудования	Виды оборудования, отнесенные к группе
1.	Для хранения тарно-штучных товаров	Стеллажи (универсальные, специальные), Поддоны (плоские, стоечные, ящичные).
2.	Для хранения наливных товаров	Резервуары (баки), бочки.
3.	Для хранения навалочных и насыпных товаров	Бункерные устройства, закрома.

Стеллажи изучаются по признаку их назначения и конструктивным особенностям:

- универсальные (полочные, полочно-клеточные, ящичные, каркасные, роликовые, гравитационные);
- специальные (стоечные, консольные, стеллажи-вешала).

Поддоны применяются на складах для формирования грузовых пакетов, транспортирования товаров и хранения уложенных на них товаров.

Поддоны изучаются по видам, в зависимости от их конструктивных особенностей:

- плоские (однонастильные и двухнастильные, для пакетирования грузов в ящиках и мешках);
- стоечные (предназначены для легкоповреждаемых товаров, в отличие от плоских поддонов они имеют стойки, позволяющие делать многоярусную укладку);
- ящичные (предназначены для товаров мелкоштучных, которые не могут быть вложены на плоские и стоечные поддоны, они имеют постоянные, съемные или откидные стенки).

Виды укладки товаров в штабеля на подтоварниках в местах хранения, способы укладки товаров на поддоны, хранение товаров на поддонах в стеллажах и на стоечных поддонах представлены на рисунках 1-4.

Способ укладки	Укладка 1-го ряда (вид сверху)	Укладка 2-го ряда (вид сверху)
Прямая		
Перекрестная (в клетку)		

Колодцем		
С рейками		

Рисунок 1 - Виды укладки товаров в штабеля на подтоварниках в местах хранения

Способ укладки	Общий вид	Укладка 1-го ряда товаров на поддоне (вид сверху)	Укладка 2-го ряда товаров на поддоне (вид сверху)
Одноблочный			
N-блочный «тройником»			
N-блочный «пятериком»			
Укладка мешков в 6 рядов			

Рисунок 2 - Способы укладки товаров на поддоны



а) кипные товары

б) в мелкой товарной упаковке

Рисунок 3 - Хранение товаров на поддонах в стеллажах



а) с вертикальными стойками



б) с дугообразными стойками

Рисунок 4 - Хранение товаров на стоечных поддонах

Подъемно-транспортное оборудование применяется на складах для производства погрузочно-разгрузочных работ. Номенклатура используемых видов оборудования довольно обширна. Изучение оборудования рекомендуется проводить в зависимости от его функционального назначения, по следующим трем группам (табл. 2).

Таблица 2 – Подъемно-транспортное оборудование складов

№ п/п	Группы оборудования	Виды оборудования, отнесенные к группе
1	Погрузочно-разгрузочные машины	Электрические погрузчики, автомобильные погрузчики, электрические штабелеры
2	Грузоподъемные механизмы	Электрические лебедки и тали, грузовые лифты и подъемники, домкраты, краны (мостовые, козловые, автомобильные, краны-штабелеры).
3	Транспортирующие устройства	Конвейеры или транспортеры (ленточные, пластинчатые, роликовые), гравитационные установки (конвейеры, вертикальные спуски), элеваторы и автомобильные, электрические напольные тележки (электрокраны и автокраны), ручные тележки.

Подбор оборудования, предназначенного для хранения товаров, необходимо производить с учетом следующих основных требований или принципов:

- обеспечение качественной сохранности товаров (тип стеллажа или другого оборудования должен соответствовать типу склада);
- обеспечение удобства при выполнении складских операций (укладка, отпуск товаров и др.) в условиях минимальных затрат труда складских работников;
- наиболее полное использование площади и емкости складских помещений;
- конструкция оборудования должна быть рассчитана на длительное использование;
- оборудование для хранения товаров должно находиться в согласовании с подъемно-транспортным оборудованием.

Прежде чем подбирать конкретное оборудование, необходимо определить способ хранения конкретных товаров. Примерное процентное соотношение между стеллажным и штабельным способами хранения для основных товарных групп приводится в таблице 3.

Таблица 3 - Рекомендуемое распределение запасов товаров по видам хранения, %

№ п/п	Товарные группы	Способ хранения	
		на стеллажах	в штабелях
Продовольственные товары			
1	Кондитерские изделия	70	30
2	Макаронные изделия	50	50

3	Крупа и бобовые	-	100
4	Сахар	-	100
5	Мука	-	100
6	Табачные изделия	-	100
7	Спички	-	100
8	Винно-водочные изделия	-	100
9	Консервы всякие	50	50
10	Прочие продтовары	100	-
Непродовольственные товары			
1	Ткани	100	-
2	Обувь	100	-
3	Одежда и белье	70	30
4	Трикотажные изделия	80	20
5	Культтовары	80	20
6	Галантерея	90	10
7	Парфюмерия	100	-
8	Посудохозяйственные товары	40	60
9	Прочие непродовольственные товары	50	50

Перечень выбранных для данного склада стеллажей и поддонов необходимо представить в виде спецификации (табл. 4).

Таблица 4 - Спецификация немеханического оборудования для проектируемого склада

№ п/п	Наименование оборудования	Место применения	Примечание

«Бутик Стефани»

Стефани Вилсон должна решить, где она откроет бутик готовой одежды, идею которого она вынашивала несколько лет. После колледжа она работала в местной администрации. Женщина разведена, живет с двумя детьми пяти и восьми лет. Стефани считает, что собственный бизнес позволит ей высвободить определенное время для дома.

Она влюблена в моду, чувствует, что разбирается в этом. Стефани окончила курсы современного дизайна и менеджмента в розничной торговле. Недавно она услышала о планах реконструкции старой галереи, расположенной в центре города, и решила начать действовать. Теперь у нее есть три места для будущего магазина.

Галерея в центре города.

Центральный деловой район довольно долго находится в упадке. Реконструкция старой галереи – составная часть плана по восстановлению центра. Там уже открылся новый универмаг и функционирует несколько офисных зданий. План рассчитан на шесть лет.

Построенная в 1912 г. галерея когда-то была центром торговли, но с 1980 г. (15 лет) она пустует. Реконструкция подразумевает создание трехэтажного пассажа, дешевого гаража с автостоянкой и делового центра. На первом этаже планируется разместить 40 магазинов, на втором – 28 и несколько ресторанов на третьем.

Место, которое присмотрела Стефани, имеет площадь 100 кв. м. И располагается на первом этаже возле центрального входа. Арендная плата составляет \$ 180 за кв. м. в год (всего \$ 18 тыс.). Если объем продаж бутика превысит \$ 225 тыс., арендная плата составит 8% от выручки. Договор заключается сроком на три года.

+	-

Черный район

Это один из реконструированных центральных районов города, который Стефани называет «черным» за его мрачное прошлое. Сегодня это чистый район с аккуратными, комфортабельными зданиями из красного камня. Чувствуется, что здесь живет амбициозная богатая молодежь. Многие жители района сами принимали участие в его возрождении и очень им гордятся.

В Черном районе работают 20 розничных торговцев, преимущественно рестораны и ресторанчики. Здесь есть также небольшие магазины женской одежды.

Место, в котором Стефани может открыть бутик, находится на центральной улице района на первом этаже старого дома. Площадь там такая же, как и в центре города, а арендная плата составляет \$ 15 тыс. в год без каких-либо дополнительных условий. Владелец помещения лично знаком со Стефани и готов заключить с ней договор сроком на 2 года.

+	-

Торговый центр

Процветающий пригородный торговый комплекс (три универмага и более 100 небольших магазинов) работает уже восемь лет. Он расположен на крупном шоссе в 12 кв. от центра города. Из девяти имеющихся здесь магазинов женской одежды три работают в значительно более высокой ценовой категории, чем планируемый бутик Стефани. В торговом комплексе, который носит название «Яблоня», сосредоточена вся розничная торговля юго-западной части города. В прошедшем году, однако, темпы роста объемов продаж несколько замедлились (до 12%). Стефани известно о планах строительства второго комплекса к востоку от города, по размеру и направленности соответствующего «Яблоне», но оно начнется только через 18 месяцев.

Между местом, которое Стефани может занять в «Яблоне», и местным универмагом находятся два других магазина. Площадь составит 132 кв. м., что немного больше чем в первых двух вариантах, но магазин получается

длинным и узким – 16,5 метров в длину и 8 в ширину. Арендная плата - \$ 218 за 1 кв. м. (\$ 28,8 тыс. в год). Кроме того, при объеме продаж свыше \$ 411,5 тыс. плата составит 7% от выручки. В дополнение к этому 1% от выручки взимается на содержание общей площади и продвижение в рамках комплекса. В пятилетнем договоре аренды есть пункт, позволяющий закрыть магазин в случае, если за два первых года объем продаж не достигнет отметки в \$ 411,5 тыс.

+	-

Вопросы

1. Определите плюсы и минусы каждого из торговых мест.
2. Какой тип магазина наилучшим образом соответствует каждому из вариантов расположения?
3. Если бы вы были на месте Стефани, где бы вы открыли магазин? Почему?

«Типы продавцов предприятий розничной торговли»

Сопоставить типы продавцов розничных торговых предприятий г. Махачкалы и характеристики наиболее ярко их описывающие

- а) "Коробейник"
 - б) "Консультант"
 - в) "Эксперт"
 - г) "Друг-советчик"
- ✓ наличие врожденных или приобретенных, развитых способностей психолога;
 - ✓ не старается выяснить потребности покупателя, изучить технологию продаж и свой товар;
 - ✓ имеет представление о нескольких группах товаров или товарных группах;
 - ✓ изучением глобальных потребностей не занимается, работает на уровне сиюминутной ситуации;
 - ✓ умение выявлять доминирующие потребности покупателя и, сделав упор именно на них, предложить наиболее подходящий вариант в продаже;
 - ✓ работает по этапам техники продаж;
 - ✓ продавец превращается в консультанта, который совместно со своим клиентом выясняет его желания и возможности их удовлетворения;
 - ✓ творческая инициатива низкая, зачастую заряжен на работу с ранее известными возражениями;
 - ✓ продавец - друг покупателя, к которому клиент обращается при возникновении сложностей в определенной сфере;
 - ✓ минимальный уровень подготовки, с которого начинается работа за прилавком (достаточно нескольких дней подготовки);

- ✓ на практике использует 5-6 известных и отработанных приёмов продажи;
- ✓ нередко способен выявить потребности клиента, которые может удовлетворить предлагаемый продукт;
- ✓ обучается в процессе работы (“хватает” знания у своих коллег, консультантов, специалистов по продукту);
- ✓ при контакте с клиентом выдаёт всё что знает о товаре, т.к. его знания крайне скупы;
- ✓ знание и товара, и ситуации на рынке у реализатора продукции или услуги столь глубокое, что не возникает необходимости даже говорить о свойствах и качестве товара;
- ✓ “глупостей” в виде дружбы с клиентом не делает, отношения останавливает на уровне завершения сделки;

С2. Деловые игры

«Создание предприятия и продвижение ее продукции»

Условия

1. Разбиться на команды, выбрать капитана (управляющий компанией), ответственного за разработку товарного ассортимента, ответственного за сбыт продукции, ответственного за рекламы и стимулирование сбыта
2. Придумать оригинальное название для предприятия, отражающее его сущность (объяснить выбор названия), разработать логотип компании, составить девиз компании, выделить основные принципы маркетинга, используемые на предприятии (отразить все на плакате)
3. Презентовать свою компанию, раскрыть ее конкурентные преимущества, основные отличия своей продукции от продукции конкурентов, выделить основные принципы (методы) позиционирования своей продукции.
4. Составить рекламный текст для своего предприятия и выпускаемых товаров, выделив уникальное торговое предложение.

Блок Д. Задания для использования в рамках промежуточной аттестации

Д1. Перечень экзаменационных вопросов

1. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
2. Принципы рационального построения процесса товародвижения
3. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже
4. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине
5. Содержание торгово-технологического процесса в магазине
6. Назначение и функции складов, их классификация

7. Методика определения потребности в торговом оборудовании.
8. Технологические и общетехнические требования к устройству складов
9. Контрольно-кассовое оборудование
10. Виды складских помещений и их планировка
11. Торговое измерительное оборудование
12. Определение потребности в складской площади и емкости складов
13. Торговое холодильное оборудование
14. Оборудование для хранения товаров
15. Торговый инвентарь
16. Подъемно-транспортное оборудование
17. Весоизмерительное и фасовочное оборудование
18. Санитарно-технические устройства магазина
19. Складской технологический процесс и принципы его организации
20. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
21. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров
22. Состав и взаимосвязь помещений магазина
23. Технология размещения, укладки и хранения товаров
24. Требования, предъявляемые к устройству магазинов
25. Организация и технология отпуска товаров со склада
26. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе
27. Классификация и функции розничных торговых предприятий
28. Организация труда складских работников
29. Структура аппарата склада и функции его работников
30. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия
31. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе
32. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения
33. Классификация и характеристика основных видов тары
34. Торговые сети и принципы размещения розничных торговых предприятий
35. Организаторы оптового товарооборота
36. Формы товароснабжения розничной торговой сети
37. Мебель для розничных торговых предприятий
38. Понятие и сущность процесса товародвижения. Факторы, влияющие на процесс товародвижения
39. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений
40. Внемагазинные формы продажи товаров
41. Принципы рационального построения процесса товародвижения

42. Услуги, оказываемые покупателям магазинами
43. Услуги, оказываемые покупателям магазинами
44. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения
45. Виды и типы оптовых посреднических структур
46. Техничко-экономические показатели работы складов
47. Специализация и типизация магазинов
48. Направления развития рынка упаковочных материалов
49. Организация тарного хозяйства в торговле

Д 2. Кейсы

Кейс 1. Торговая компания ООО «Ребус» занимается оптово-розничными поставками мясных полуфабрикатов и продуктов глубокой заморозки. На территории области у компании располагается собственный складской, имеются розничные сети по всему региону. Доставку продуктов в сети осуществляли посредники. В 2019 г. руководством была поставлена задача вывезти на рынок города N новый вид охлажденных мясных продуктов, принято решение в целях снижения затрат продумать и внести изменения в существующую структуру коммерческой службы компании для реализации подобного проекта, изменить структуру каналов сбыта.

Задание: разработать новую структуру компании и каналов сбыта, сравнить ее с существующей, выявить преимущества и недостатки этих вариантов, привести примеры.

Кейс 2. Ольга Ф. уже несколько лет работала в отделе маркетинга. В последнее время она стала чувствовать, что неудовлетворенность трудом усиливается и что она готова выполнять более сложную работу. Она поняла, что вполне может занять должность выше, и обратилась к руководителю с просьбой рассмотреть возможность ее повышения. Начальник предложил ей в течение трех месяцев выполнять работу ведущего специалиста вместе со своими обязанностями. Зарплата останется прежней, но ей начислят премию по результатам работы. По истечении трех месяцев будет принято решение о ее повышении. Оцените предложение руководителя. Какие условия вы бы изменили на месте Ольги?

Кейс 3. «Выбор поставщика»

Часто одной из ключевых задач закупочной логистики является выбор оптимального поставщика, поскольку, по мнению экспертов, именно в закупочной логистике скрыто до 70% возможностей минимизации затрат. Поэтому, осознавая факт наличия большого количества поставщиков, предлагающих аналогичную продукцию, а также то, что именно поставщикам отводится особое место в логистической стратегии предприятия, многие руководители и собственники уделяют особое внимание подбору поставщиков.

Анализируемое в данном кейсе предприятие было создано в 2004 г. Основным направлением деятельности была и остается розничная торговля компьютерной техникой и комплектующими. Со временем деятельность предприятия расширилась – к ней добавлялись обслуживание компьютерной техники, продажа бытовой техники при помощи интернет-магазина, установка и обслуживание систем кондиционирования воздуха и др.

Как и на многих отечественных предприятиях, выбор поставщиков был продиктован личными контактами одного из соучредителей, да и сама идея бизнеса выросла из анализа возможностей использования данных контактов. Но при этом на протяжении следующих девяти лет существования предприятия также не предпринимались попытки анализа поставщиков и корректировки закупочной стратегии.

Во многом данная ситуация объяснялась следующим. До появления в России большого количества транспортных компаний («Новая почта», «Ночной экспресс», «Delivery», «Пони-экспресс» и др.) система поставок товаров полностью контролировалась и регулировалась поставщиками. А именно: небольшие розничные предприятия, работающие в одном городе, объединяли свои заказы поставщику, который, в свою очередь, объединял заказы из одной области. Затем в областной центр автомобильным транспортом отправлялась большая партия заказов. В этот же областной центр приезжали автомобили, в которые перегружались заказы магазинов из одного города. Таким образом, доставку до областного центра оплачивали все предприятия области, а доставку до города – все магазины, расположенные в этом городе. Несмотря на тот факт, что магазины конкурировали друг с другом, тем не менее подобная система закупок стоила отдельной компании дешевле.

С появлением транспортных компаний, которые в короткие сроки смогли выстроить сеть своих представительств по всей России, ситуация изменилась. Теперь розничные магазины пользуются услугами транспортных компаний, используя их логистику и экономя не только при помощи своих конкурентов, но и других пользователей данных услуг. Кроме того, с ростом конкуренции в данном секторе торговли и приходом крупных ритейлеров многие оптовики задались вопросом разработки собственных эффективных логистических систем, и теперь некоторые из них предлагают доставку заказа за собственный счет.

Развитие магазина и рост объемов деятельности позволили усовершенствовать цепочку поставок, включив в нее непосредственных импортеров продукции, а также выбрав оптимальные транспортные компании. Однако возникла следующая проблема. Поскольку на данный момент предприятие работает с импортерами, то данные компании выдвигают значительные требования к своим покупателям с точки зрения регулярности и суммы покупаемого товара. Иначе говоря, магазины и розничные торговцы, которые покупают продукцию у импортера, имеют определенный уровень скидки (3%, 5% и 7% от оптовых цен), а те компании, которые предлагают собственную доставку, делают это при определенной

сумме заказа (от \$ 3000). Однако чтобы постоянно получать такую скидку или пользоваться преимуществами бесплатной доставки, необходимо каждый месяц закупать товары на определенную сумму.

На рынке России существует четыре крупных импортера-поставщика. Однако обеспечить одинаково высокий уровень закупок у всех четырех розничный магазин не может. Поэтому возникла проблема выбора оптимального поставщика. Для этого был использован метод ранжирования, так как с точки зрения логистики такой выбор предусматривает решение многокритериальной задачи оптимизации решения с неравноценными критериями, что подразумевает необходимость расставить их по степени важности для предприятия. Другими словами, (R) можно определить по следующей формуле:

$$R = \sum_{i=1}^n C_i K_i$$

где n – количество показателей оценки рейтинга поставщика;

K_i – значимость показателя;

C_i – балльная оценка величины показателя, обеспечиваемая данным поставщиком.

Для проведения соответствующего отбора методом экспертных оценок были сформулированы ключевые требования к поставщику, по которым планировалось делать выбор. Далее каждому требованию был присвоен весовой коэффициент и выставлена экспертная оценка. Результаты такого анализа можно видеть ниже в таблице.

Критерии выбора	Вес. коэфф.	A	B	C	D
1. Средний уровень цен на товары	0,35	9	9	5	3
2. Наличие доставки	0,25	8	7	9	9
3. Наличие отсрочки платежа	0,15	5	5	10	10
4. Скорость выполнения заказа	0,1	4	5	6	7
5. Полнота ассортимента	0,1	8	9	9	7
6. Сервисное обслуживание	0,05	7	7	4	6

Вопросы для решения:

1. Какие потенциальные методы выбора поставщиков не были использованы собственником и могут быть реализованы на предприятии?

2. Выделите три наиболее важные, с вашей точки зрения, проблемы закупочной логистики, характерные для многих современных отечественных предприятий. Ответ обоснуйте.

3. Какой из представленных поставщиков является оптимальным? От чего, по вашему мнению, будет зависеть окончательное решение о выборе поставщика?

Кейс 4. «Вход на рынок»

Поставщик производит товар «как все». Уровень сервиса как у конкурентов. Цены - тоже. При этом торговая политика компании не предусматривает скидок и бонусов.

Возник вопрос: «А как входить в сети?»

На сегодня переговоры в сетях проходят по одному из двух сценариев:

- Байер говорит, что такой товар сейчас не нужен, все необходимое есть, существующий поставщик устраивает.
- Байер говорит, что по такой цене товар не интересен и просит скидку 30 %, что неприемлемо для производителя.

Что же делать производителю? Как ввести товар в ассортиментную матрицу сети?

Кейс 5 «Проникновение на новые рынки сбыта»

На сегодня производитель работает с одной крупной федеральной сетью и розницей в регионе присутствия. Товар относится к категории «удобство», но в своей группе стабильно входит в категорию А по объему продаж. Принято решение начать работу с другими федеральными сетями. Вопрос: «Какой предлагать ассортимент и цены для попадания на полки магазинов сети, чтобы еще и сам контракт остался выгодным».

Задание:

Допустим, завтра Вы приступаете к работе в должности менеджера закупки. Одной из Ваших функций будет поиск новых Поставщиков.

Пожалуйста, опишите:

- как Вы будете искать Поставщиков (изложите подробный алгоритм Ваших действий);
- какими источниками для поиска воспользуетесь;
- на основании каких критериев будете оценивать Поставщиков.

Производитель хочет начать сотрудничество с сетью. У него в ассортиментном портфеле порядка 40 SKU. После анализа полки магазинов сети он сделал вывод, что товар распределен приблизительно равномерно в низком, среднем ценовом сегменте, в высоком представлена только одна линейка (границы сегментов рассчитывались исходя из понимания поставщиком уровня цен на продукцию). Причем весь низкий сегмент заполнен СТМ сети. Он сумел «найти» информацию о статистике продаж и понял, что основные продажи идут в субпремиальном и премиальном сегменте. На основе этой информации был сделан вывод, что ритейлеру будет интересен премиальный ассортимент и было сделано предложение ввести два SKU дорогой интересной и новой продукции с высоким потенциалом продаж. В качестве обоснования необходимости начала сотрудничества поставщик привел следующие аргументы: это новинка, продажи в категории вырастут, придут новые покупатели.

На переговорах поставщик получил ответ, что у нас достаточно много дорогой продукции, а покупательная способность населения падает. Поэтому мы не планируем расширять премиальный сегмент и «до свидания».

РАЗБОР СИТУАЦИИ:

Данное предложение не могло быть принято по нескольким причинам:

1. Поставщик предложил товар в премиальном сегменте, в котором, в понимании закупщика, продажи априорно низкие, следовательно, и выгоды от принятия предложения будут минимальны.

2. Допустим, производитель уверен, что продажи будут высокие. Основания для ввода были в принципе правильные, но, как часто бывает, взаимоисключающие. Если это новинка, то откуда информация, что придут покупатели и вырастет категория? Если товар проверен, то где, как, почему он привлечет покупателей именно в эту сеть? Следовательно, выгоды были не доказаны и закупщик не поверил.

3. Так как выгода не была доказана, закупщик оценил ее по своему опыту, а многие новинки стартовали очень медленно. Соответственно, продажи и доход первое время будут небольшими, а время на ввод поставщика с двумя SKU надо затратить столько же, сколько и на ввод поставщика с 30 SKU. Овчинка не стоит выделки.

4. И вообще можно ли доверять человеку, который приносит неизвестный премиальный товар в сеть, и, как и десятки других, обещает повышение дохода в категории, доказывая это только тем, что «по нашим расчетам»? Стоит ли начинать сотрудничество с ним?

РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Балльно-рейтинговая система является базовой системой оценивания сформированности компетенций обучающихся очной формы обучения.

Итоговая оценка сформированности компетенций обучающихся в рамках балльно-рейтинговой системы осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и определяется как сумма баллов, полученных обучающимися в результате прохождения всех форм контроля.

Оценка сформированности компетенций по дисциплине складывается из двух составляющих:

- первая составляющая – оценка преподавателем сформированности компетенций в течение семестра в ходе текущего контроля успеваемости (максимум 100 баллов). Структура первой составляющей определяется технологической картой дисциплины, которая в начале семестра доводится до сведения обучающихся;

- вторая составляющая – оценка сформированности компетенций обучающихся на экзамене (максимум – 30 баллов)

Для студентов очной и заочной форм обучения применяется 4-балльная и бинарная шкалы оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Уровни освоения компетенций	Продвинутый уровень	Базовый уровень	Пороговый уровень	Допороговый уровень
100-балльная шкала	85 и \geq	70-84	51-69	0-50
4-балльная шкала	<i>Отлично</i>	<i>Хорошо</i>	<i>Удовлетворительно</i>	<i>Неудовлетворительно</i>

Шкала оценок при текущем контроле успеваемости по различным показателям

Показатели оценивания сформированности компетенций	Баллы	Оценка
Выполнение практических заданий	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Решение ситуационных задач	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Тестирование	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно»

		«хорошо» «отлично»
Проведение деловой игры	0-10	«неудовлетворительно»
Ситуационная задача	0-10	«удовлетворительно»

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по текущему контролю успеваемости

<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>	<i>Уровень освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания</i>
0-50	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины
51-69	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Не менее 50% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены без существенных ошибок
70-84	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающимся выполнено не менее 75% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, или при выполнении всех заданий допущены незначительные ошибки; обучающийся показал владение навыками систематизации материала и применения его при решении практических заданий; задания выполнены без ошибок
85-100	«отлично»	Продвинутый уровень	100% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены самостоятельно и в требуемом объеме; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и применять его при решении практических заданий; задания выполнены с подробными пояснениями и аргументированными выводами

Шкала оценок по промежуточной аттестации

<i>Наименование формы промежуточной аттестации</i>	<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>
Экзамен	0-30	«неудовлетворительно»

		«удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
--	--	--

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по промежуточной аттестации обучающихся

<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>	<i>Уровень освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания</i>
0-9	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; обучающийся не смог ответить на вопросы
10-16	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Обучающийся дал неполные ответы на вопросы, с недостаточной аргументацией, практические задания выполнены не полностью, компетенции, осваиваемые в процессе изучения дисциплины сформированы не в полном объеме.
17-23	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающийся в целом приобрел знания и умения в рамках осваиваемых в процессе обучения по дисциплине компетенций; обучающийся ответил на все вопросы, точно дал определения и понятия, но затрудняется подтвердить теоретические положения практическими примерами; обучающийся показал хорошие знания по предмету, владение навыками систематизации материала и полностью выполнил практические задания
25-30	«отлично»	Продвинутый уровень	Обучающийся приобрел знания, умения и навыки в полном объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; терминологический аппарат использован правильно; ответы

			полные, обстоятельные, аргументированные, подтверждены конкретными примерами; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и выполняет практические задания с подробными пояснениями и аргументированными выводами
--	--	--	---

РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Тестовые задания. Тестовая форма -позволяет охватить большое количество критериев оценки и допускает компьютерную обработку данных. Как правило, предлагаемые тесты оценки компетенций делятся на психологические, квалификационные (в учебном процессе эту роль частично выполняет педагогический тест) и физиологические.

Современный тест, разработанный в соответствии со всеми требованиями компетентностного подхода, может включать задания различных типов.

В обычной практике применения тестов для упрощения процедуры оценивания как правило используется простая схема:

–отметка «удовлетворительно», если правильно выполнено 50 –70% тестовых заданий;

–«хорошо», если правильно выполнено 70 –85 % тестовых заданий;

–«отлично», если правильно выполнено 85 –100 % тестовых заданий.

Решение заданий в тестовой форме проводится в течение изучения дисциплины. Преподаватель должен определить студентам исходные данные для подготовки к тестированию: назвать разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, нормативные акты и теоретические источники для подготовки.

При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками, и иными материалами не разрешено.

Тестирование проводится в письменной форме. На тестирование отводится 15-20 минут. Каждый вариант тестовых заданий включает 20 вопросов. За каждый правильный ответ на вопрос дается 0,5 баллов.

Перевод баллов в оценку. Согласно технологической карте на выполнение теста выделяется 10 баллов. Таким образом, 10 баллов/ 20 вопросов = 0,5 баллов

Методика оценивания выполнения тестов

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
8-10	«отлично»	1. Полнота выполнения тестовых заданий;	Выполнено 85 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос.
6-7	«хорошо»	2. Своевременность выполнения;	Выполнено 70 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности в определении понятий, терминов и др.
		3. Правильность ответов на вопросы;	
3-5	«удовлетворительно»	4. Самостоятельность тестирования; и т.д.	Выполнено 51 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные

		примеры, текст со стилистическими и орфографическими ошибками.
0-2	«неудовлетворительно»	Выполнено менее 50 % заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях).

Задания «кейс-стади». Кейс-задача по имитации производственной ситуации - проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для разрешения данной проблемы путем решения нескольких задач. Позволяет оценивать уровень усвоения знаний, умений и готовность к трудовым действиям со способностью решать нетипичные профессиональные задачи.

Решение кейса представляет собой продукт самостоятельной индивидуальной или групповой работы студентов.

Работа с кейсом осуществляется поэтапно:

Первый этап – знакомство с текстом кейса, изложенной в нем ситуацией, ее особенностями.

Второй этап – выявление фактов, указывающих на проблему(ы), выделение основной проблемы (основных проблем), выделение факторов и персоналий, которые могут реально воздействовать.

Третий этап – выстраивание иерархии проблем (выделение главной и второстепенных), выбор проблемы, которую необходимо будет решить.

Четвертый этап – генерация вариантов решения проблемы. Возможно проведение «мозгового штурма».

Пятый этап – оценка каждого альтернативного решения и анализ последствий принятия того или иного решения.

Шестой этап – принятие окончательного решения по кейсу, например, перечня действий или последовательности действий.

Седьмой этап – презентация индивидуальных или групповых решений и общее обсуждение.

Восьмой этап - подведение итогов в учебной группе под руководством преподавателя.

Критериями оценки выполненного кейс-задания являются:

1. Научно-теоретический уровень выполнения кейс-задания и выступления.
2. Полнота решения кейса.
3. Степень творчества и самостоятельности в подходе к анализу кейса и его решению. Доказательность и убедительность.
4. Форма изложения материала (свободная; своими словами; грамотность устной или письменной речи) и качество презентации.
5. Культура речи, жестов, мимики при устной презентации.
6. Полнота и всесторонность выводов.

7. Наличие собственных взглядов на проблему.

Оценка за кейс-задание выставляется по балльной шкале, принятой в образовательной организации.

Ситуационные задачи. Решение ситуационных задач осуществляется с целью проверки уровня навыков (владений) студента по решению практической ситуационной задачи.

Студенту объявляется условие задачи, решение которой он излагает устно.

Эффективным интерактивным способом решения задач является сопоставления результатов разрешения одного задания двумя и более малыми группами обучающихся.

Задачи, требующие изучения значительного объема материала, необходимо относить на самостоятельную работу студентов, с непременным разбором результатов во время практических занятий. В данном случае решение ситуационных задач с глубоким обоснованием должно представляться на проверку в письменном виде.

При оценке решения задач анализируется понимание студентом конкретной ситуации, правильность применения норм семейного права, способность обоснования выбранной точки зрения, глубина проработки правоприменительного материала.

Типовые задачи. Решение практических задач осуществляется с целью проверки уровня знаний, умений, владений, понимания студентом основных методов и законов изучаемой теории при решении конкретных практических задач, умения применять на практике полученных знаний. Студенту объявляется условие задачи, решение которой он излагает устно.

Шкала оценивания:

«отлично» - студент ясно изложил условие задачи, решение обосновал точной ссылкой на изученный материал;

«хорошо» - студент ясно изложил условие задачи, но в обосновании решения имеются сомнения;

«удовлетворительно» - студент изложил условие задачи, но решение обосновал формулировками при неполном использовании понятийного аппарата дисциплины;

«неудовлетворительно» - студент не уяснил условие задачи, решение не обосновал.

При решении ситуационных задач разрешено пользоваться курсом лекций или учебниками.

На решение типовых задач отводится 10 минут.

Деловые игры. Деловая игра, имитирующая реальную профессиональную деятельность — игровая образовательная технология, представляющая собой моделирование проблемной профессиональной ситуации, решение которой достигается в процессе ролевого взаимодействия

участников, по правилам, с формированием команд игроков и «группы экспертов», в соответствии с сюжетом, по определенному сценарию и последующей оценкой принятого решения.

Разыгрываемая ситуация должна предполагать неоднозначность решений, содержать элемент неопределенности, что обеспечивает проблемный характер игры и личностное участие обучающихся.

Деловые игры, разработанные на конкретных ситуациях, вводят обучающихся в сферу профессиональной деятельности, являясь мощным стимулом активизации самостоятельной работы по приобретению профессиональных знаний и навыков, а также способности решать нестандартные профессиональные задачи.

Интерактивное взаимодействие происходит в процессе всей деловой игры, так как решения принимаются преимущественно коллективно. При этом каждый решает свою отдельную задачу в соответствии со своей ролью и функцией. Обучающиеся приобретают социальные навыки, развивают коммуникативные способности, критическое мышление, для принятия профессионально грамотных решений.

Приобретенные в процессе игры практические навыки зачастую позволяют избежать ошибок, которые возникают при переходе к самостоятельной трудовой деятельности.

Таким образом, деловая игра выполняет следующие функции:

- 1) образовательная – обобщение и закрепление знаний по пройденным темам курса, развитие трудовых навыков;
- 2) развивающая – развитие логического, критического, аналитического, творческого мышления, активизация мыслительной деятельности обучающихся;
- 3) воспитательная – формирование устойчивого интереса к будущей профессии, профессиональной самоидентификации.

Результативность деловой игры во многом зависит от особенностей ее организации и проведения.

Структура деловой игры:

1. Тема и цель игры.
2. Проблема (ы) для рассмотрения и решения в процессе игры.
3. Сюжет (область действительности, условно воспроизводимая в игре).
4. Сценарий.
5. Правила игры.
6. Роли (распределение и принятие ролей на себя участниками).
7. Игровые действия как средство реализации ролей.

Данная структура определяет этапы проведения деловой игры: подготовительный и мотивационно-ориентировочный, основной и рефлексивно-оценочный.

На деловую/ролевою игру отводиться 70-90 минут. Критериями оценивания деловой/ ролевой игры: Результативность проведения деловой/ролевой игры определяет процент работы тренера/тренеров, процент

работы участников тренинга, процент использования вспомогательных материалов, процент работы каждого участника.

0-20% - тренер плохо излагал материал, группа работала пассивно, не использовались вспомогательные материалы

21-50% - тренер не в полном объеме подал материал, группа работала не активно, использование не в полном объеме вспомогательного материала

51-100% - тренер подробно, содержательно подал материал, группа работала активно, весь вспомогательный материал использовался в полном объеме

Методика оценивания решения задач

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
25-30	«отлично»	1. Полнота решения задач; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы; и т.д.	Полное верное решение. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Ясно описан способ решения. Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количество решений, умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения.
22-25	«хорошо»		Основные требования к решению задач выполнены, но при этом допущены недочеты. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, но допущена ошибка в изложении правовой позиции. При объяснении сложного юридического явления указаны не все факторы.
15-21	«удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от решения задач. В частности, отсутствуют навыки и умения моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат.
Менее 15	«неудовлетворительно»		Решение не выполнено, обнаруживается непонимание поставленной проблемы.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины позволяет оценить уровень сформированности компетенций и осуществляется в форме – экзамена.

Экзамен письменный. Продолжительность 60 минут. Рекомендуется распределять время таким образом: 15 мин – задача (кейс) и по 15 мин на три

теоретических вопроса. Изложение должно быть кратким, но содержать все необходимые определения и формулировки. Для получения отличной оценки ответ должен содержать практические примеры.

Экзамен позволяет проверить способность экзаменуемого в использовании приобретенных знаний в виде устного собеседования по билету.