

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

*Утверждены решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол №11 от 6 июня 2023 г.*

КАФЕДРА «МАРКЕТИНГ И КОММЕРЦИЯ»

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ПО ДИСЦИПЛИНЕ

«УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМ АССОРТИМЕНТОМ»

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

УРОВЕНЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ - БАКАЛАВРИАТ

Махачкала – 2023

УДК 347.71(075)
ББК У9(2)42я

Составитель – Газалиева Написат Имангазалиевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг и коммерция» ГАОУ ВО «ДГУНХ»

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

Внешний рецензент – Нажмутдинова Саидат Абдулаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и логистики ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет».

Представитель работодателя – Ханбабаев Эмин Кафланович, маркетолог сети магазинов Mr. Kingsman.

Оценочные материалы по дисциплине «Управление товарным ассортиментом» разработаны в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 18 августа 2020 г. №963, в соответствии с приказом Министерства образования и науки РФ от 5 апреля 2017 года № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программы бакалавриата, программам специалитета, программ магистратуры».

Оценочные материалы по дисциплине «Управление товарным ассортиментом» размещены на официальном сайте www.dgunh.ru

Газалиева Н.И. Оценочные материалы по дисциплине «Управление товарным ассортиментом» для направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Интернет-маркетинг в торговой деятельности». – Махачкала: ДГУНХ, 2023 г., 42 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	5
РАЗДЕЛ 1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ...	Ошибка!
Закладка не определена.	
1.1 Перечень формируемых компетенций.....	5
1.2. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств ...	Ошибка!
Закладка не определена.	
РАЗДЕЛ 2. ЗАДАНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	7
РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ	30
РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	35

НАЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Оценочные материалы по дисциплине «Управление товарным ассортиментом» 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

код компетенции	формулировка компетенции
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 компетенций</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-2.3: Управляет ассортиментом и осуществляет контроль качества товаров и услуг, оценивает их качество, диагностирует дефекты, ведет приемку и учет товаров по количеству и качеству	Знать: - категорийный аппарат и методы управления ассортиментом и качеством товаров, - диагностику дефектов, - правила и методику приемки и учета товаров по количеству и качеству.	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает структуру информационных потоков в системе управления маркетингом	Блок А –задания репродуктивного уровня - Тестовые задания - Вопросы для обсуждения
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает методы оценки, имеющейся и поступающей информации	
			Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает основные типы ценовых стратегий в маркетинге.	

		Уметь: - управлять ассортиментом, - оценивать, контролировать и управлять качеством товаров, - проводить приемку и учет товаров по количеству и качеству.	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) умеет ориентироваться в этапах информационного обеспечения маркетинговых процессов	Блок В – задания реконструктивного уровня - Задачи - Ситуационные задачи - Тематика рефератов
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными затруднениями умеет искать информацию, необходимую для анализа диапазона и динамики цен	
			Продвинутый уровень	Обучающийся умеет выявлять факторы, оказывающие влияние на формирование рыночной цены	
		Владеть: - навыками управления ассортиментом и качеством товаров, - навыками приемки и учета товаров по количеству и качеству.	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) владеет методами анализа рынка	Блок С – задания практико-ориентированного уровня - Задания «Кейс-стади» - Деловая игра
			Базовый уровень	Обучающийся с небольшими затруднениями владеет навыками подготовки отчета по результатам анализа	
			Продвинутый уровень	Обучающийся свободно владеет методами маркетингового ценообразования	

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

Для проверки сформированности 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. **К какому типу товаров относятся ювелирные изделия?**
 - а) к товарам предварительного выбора
 - б) к товарам особого спроса
 - в) к товарам повседневного спроса
 - г) к товарам пассивного спроса
2. **Модель изменения отношения потребителей к товару во времени это?**
 - а) ассортимент
 - б) жизненный цикл товара
 - в) появление новых товаров
3. **Какие этапы не ходят в жизненный цикл товаров?**
 - а) роста
 - б) упадка
 - в) разработки
 - г) позиционирования
 - д) развития
4. **Этап роста жизненного цикла товара характеризуется:**
 - а) стабильным объёмом продаж
 - б) потребителями являются «новаторы» и «раннее большинство»
 - в) увеличением прибыли
 - г) появлением разновидностей в ассортиментном ряду
5. **Товар рассматривается...**
 - а) в трёх уровнях
 - б) четырёх уровнях
 - в) во многих уровнях
6. **К какому типу товаров относится холодильник?**
 - а) к товарам предварительного выбора
 - б) к товарам особого спроса
 - в) к товарам повседневного спроса
7. **К какому типу товаров относится одежда?**
 - а) к товарам особого спроса
 - б) к товарам предварительного выбора
 - в) к товарам повседневного спроса
8. **На какой стадии жизненного цикла товара фирма получает максимальную прибыль:**

- а) внедрения
 - б) спада
 - в) зрелости
 - г) роста
9. **Марка, упаковка, дизайн, качество – это основные характеристики...**
- а) товара в реальном исполнении
 - б) товара по замыслу
 - в) товара в полном смысле
 - г) товар с подкреплением
10. **Производители смогли вовремя найти новые характеристики товара «А». В этой ситуации жизненный цикл примет:**
- а) гребешковую кривую
 - б) кривую с повторным циклом
 - в) циклическую кривую
11. **Товары повседневного спроса подразделяются на:**
- а) импульсные покупки, нерегулярные покупки, покупки экстренного случая
 - б) импульсные покупки, нерегулярные покупки, основные покупки
 - в) нерегулярные покупки, покупки экстренного случая, основные покупки
12. **При «гребешковом» методе продления жизненного цикла товара, могут ли выпускаться новые модификации товаров?**
- а) да
 - б) нет
13. **Товары классифицируются...**
- а) на товары пассивного спроса, товары повседневного спроса, товары потенциального спроса, товары особого спроса
 - б) товары пассивного спроса, товары особого спроса, товары потенциального спроса, товары предварительного выбора
 - в) товары особого спроса, товары предварительного выбора, товары пассивного спроса, товары повседневного спроса
14. **К какому типу товаров относится молоко?**
- а) к товарам предварительного выбора
 - б) к товарам особого спроса
 - в) к товарам повседневного спроса
15. **Выберите правильное определение понятия «сегмент»:**
- а) сегмент – это побудительные стимулы для покупки товара или услуги
 - б) сегмент – это совокупность потребителей, сходных по определённым признакам и одинаково реагирующих на один и тот же набор побудительных стимулов маркетинга
 - в) сегмент – это группа нужд у потребителей на рынке
16. **Что из перечисленного относится к критериям сегментации рынка:**
- а) географические признаки
 - б) демографические признаки
 - в) комбинированные признаки

17. Позиционирование товаров на рынке – это:
- а) разделение потребителей на однородные группы в соответствии с потребностями
 - б) определение места для своего товара в ряду аналогов
 - в) место товара в «глазах» покупателей
18. Что включает в себя демографические принципы сегментирования рынка:
- а) пол человека
 - б) этап жизненного цикла семьи
 - в) род занятий
 - г) климатические зоны
19. Что не относится к этапам позиционирования:
- а) определение важнейших характеристик товара
 - б) определение конкурентных особенностей
 - в) выбор цены
 - г) построение схемы позиционирования
20. Проведённые фирмой «Мелифаро» исследования показали, что были допущены ошибки при выборе целевого рынка. Фирма приняла решение перейти от сегментации на основе демографических критериев к сегментации на основе психографических критериев. В этом случае следует использовать критерии:
- а) климатические, территориальные
 - б) половозрастные, социально – экономические
 - в) стадии жизненного цикла семьи, религиозные, принадлежность к определённому социальному классу
 - г) личностные характеристики, мотивы, стиль жизни
21. Какому понятию соответствует данное определение – это мероприятия по нахождению в сознании потребителей желательного места для товара?
- а) позиционирование товара на рынке
 - б) сегмент
 - в) позиция товара
22. Что не входит в психографические критерии сегментации рынка:
- а) потребности
 - б) уровень дохода
 - в) стиль жизни
 - г) род занятий

Тесты типа В.

1. Установить соответствие

Средняя сумма

товарных запасов за Способ расчета (формула)
отчетный

1. Месяц А) средняя арифметическая;

- | | |
|------------|--|
| 2. Квартал | Б) средняя геометрическая; |
| 3. Год | В) средняя скользящая; |
| | Г) средняя хронологическая моментного ряда динамики; |
| | Д) через среднее отклонение между показателями динамики. |

2. УСТАНОВИТЕ СООТВЕТСТВИЕ:

- | | |
|--|--|
| Товарные запасы в днях оборота | Способ расчета |
| | А) через скорость товарного обращения; |
| | Б) через среднее отклонение между показателями динамики, имеющими тенденцию ускорения товарооборачиваемости; |
| 1. Сложившиеся в отчетном периоде; | В) по плановой сумме однодневного товарооборота в ценах приобретения; |
| 2. Нормативная величина на плановый период | Г) по фактической сумме однодневного товарооборота в ценах приобретения; |
| | Д) с помощью коэффициента закрепления средств; |
| | Е) с учетом логической оценки динамики показателя, имеющего тенденцию к замедлению товарооборачиваемости; |
| | Ж) по средней хронологической моментного ряда динамики. |

3. УСТАНОВИТЬ СООТВЕТСТВИЕ:

- | | |
|------------------------------------|---|
| Показатель | Определение |
| | А) время обращения среднего товарного запаса за определенный период; |
| 1. Товарные запасы в днях оборота; | Б) оптимальный размер товарных запасов, обеспечивающий бесперебойную продажу товаров при минимуме затрат; |
| 2. Товарооборачиваемость; | В) относительный показатель обеспеченности торговли товарными запасами на определенную дату, показывающий на сколько дней торговли хватит товарных запасов. |
| 3. Норматив товарного запаса | |

4. УСТАНОВИТЕ СООТВЕТСТВИЕ:

- | | |
|---------------------------|--|
| Норматив товарных запасов | Исходные данные для планирования |
| | А) средняя сумма товарных запасов, фактически сложившаяся в анализируемом периоде; |
| 1. В сумме | Б) показатели товарных запасов в днях оборота, фактически сложившиеся в анализируемом периоде; |
| 2. В днях оборота | |

- В) динамика товарооборачиваемости в днях за ряд предшествующих периодов;
- Г) плановая сумма товарооборота и его однодневная величина в ценах приобретения;
- Д) плановая сумма товарооборота и его однодневная величина в розничных ценах;
- Е) норматив товарных запасов в сумме на плановый период.

5. УСТАНОВИТЕ СООТВЕТСТВИЕ:

Система показателей аптечного предприятия	Конкретные экономические Показатели
<ul style="list-style-type: none"> 1. Показатели товарного обращения; 2. Показатели товарного обеспечения; 3. Показатели товарного баланса; 4. Показатели оценки результатов деятельности предприятия 	<ul style="list-style-type: none"> А) товарные запасы; Б) объем реализации; В) поступление товаров (завоз); Г) уровень торговой надбавки; Д) рентабельность; Е) издержки обращения; Ж) прибыль; З) уровень торговых наложений.

Блок В. Задания реконструктивного уровня («уметь»)

1. 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.

2. Вставьте пропущенное слово

1. Торгово-... процесс – это последовательность операций, обеспечивающих процесс купли-продажи и товародвижения.
2. Для упрощения управления процессом товароснабжения могут быть использованы ... карты, представляющие собой детальную разработку важнейших составных элементов централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть.
3. Сетевое планирование включают в себя разработку сетевых моделей и ...
4. Форма товародвижения от производителя в места продажи или потребления через одно или несколько складских звеньев посредников называется ...
5. Управление товарными запасами предусматривают их учет, контроль и регулирование.
6. ... 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.
механизированный
7. Комплексно - механизированный процесс предусматривает полную замену ручного труда на основных и вспомогательных операциях машинами, а управление ими осуществляется ... вручную
8. Высшей формой механизации складских процессов является...

Блок В. Задания реконструктивного уровня (уметь)

Задачи

Задача 1. Составить проект плана товарных запасов в сумме и днях оборота если остатки товаров в текущем году на начало кварталов в ценах приобретения составили (тыс. руб.):

Показатели	Всего в текущем году	В том числе по кварталам			
Объем реализации (тыс. руб.)	1480,0	380,0	365,0	340,0	395,0
Удельный вес реализации по кварталам (%)		25,7	24,7	23,0	26,6
Товарный запас (тыс. руб.)		84,0	105,0	90,0	80,0

Товарный запас на конец текущего года, то есть на начало I кв. следующего года- 95,0.

Годовой объем реализации в текущем году составил - 1 480,0 тыс. руб.,

Предполагается на планируемый год:

- рост реализации на 10%;

- снижение товарного запаса в днях, с учетом сложившейся тенденции, на 5 дней.

Средний уровень торговых наложений - 30%.

Задача 2. Руководством магазина «Эльдарадо» принято решение проанализировать ассортимент товаров. Рассчитайте необходимые коэффициенты. Сделайте выводы и предложения. Заполните таблицу.

Коэффициенты весомости определяются эмпирическим путем для каждой однородной группы товаров. Для анализа могут быть приняты следующие значения: $K_{вш} = 0,3$; $K_{вп} = 0,2$; $K_{ву} = 0,2$; $K_{вн} = 0,3$.

Таблица 1. Значения показателей

Показатели, шт	Шб	Шд	Пб	Пд	У	Н	Аi	Si
Наименование товара								
Телевизоры	146	104	23	17	9	5	146	13000
Холодильники	156	76	45	30	3	4	56	13000
Микроволновые печи	134	62	48	23	6	4	34	13000
Пылесосы	245	89	89	57	11	9	45	13000
Утюги	151	94	123	141	2	7	51	13000
Фены	229	41	190	65	4	17	29	13000

Таблица 2. Заполните таблицу:

Коэффициенты ассортимента

Показатели и ассортимента	Наименование товара	Значение, %	Выводы
Кш	Телевизор		
	Холодильник		
	Микроволновая печь		
	Пылесос		
	Утюг		
	Фен		
Кп	Телевизор		
	Холодильник		
	Микроволновая печь		
	Пылесос		
	Утюг		
	Фен		
Ку	Телевизор		
	Холодильник		
	Микроволновая печь		
	Пылесос		
	Утюг		
	Фен		

Кн	Телевизоры		
	Холодильники		
	Микроволновые печи		
	Пылесосы		
	Утюги		
	Фены		
Сі	Телевизор		
	Холодильник		
	Микроволновая печь		
	Пылесос		
	Утюг		
	Фен		
Кр	Телевизор		
	Холодильник		
	Микроволновая печь		
	Пылесос		
	Утюг		
	Фен		

Задача 3. Определите норматив товарных запасов в сумме на год. Распределите норматив товарных запасов по кварталам планируемого года. Объем реализации текущего года 300 тыс. руб. (в оптовых ценах). На планируемый год темп роста объема реализации – 103%.

Удельный вес товарооборота каждого квартала в реализации:

- 1 квартал – 23%
- 2 квартал – 25%
- 3 квартал – 25%
- 4 квартал – 27%

Норматив товарных запасов 4 квартала текущего года – 40,0 тыс. рублей. Плановый норматив товарных запасов в году А – 45 дней.

Задача 3.

Товарооборот торговой организации, реализующего продовольственные товары, в прошедшем периоде характеризовался следующими данными:

- хлеб и хлебобулочные изделия — 2750 тыс. руб.;
- кондитерские изделия — 2400 тыс. руб.;
- молоко и молочные продукты — 3 200 тыс. руб.;
- мука, крупа, макаронные изделия — 3 000 тыс. руб.

Определить структуру ассортимента.

Задача 4.

Коэффициенты полноты ассортимента в коммерческом предприятии составили:

- по хлебу и хлебобулочным изделиям—0,6;
- по мясу и мясопродуктам — 0,8;
- по рыбе и рыбопродуктам – 0,3;
- по бакалейным товарам — 0.85.

В чем заключается смысл приведенных выше значений коэффициентов полноты ассортимента?

Задача 5.

Учредители решили, что основным видом хозяйственной деятельности коммерческого предприятия будет розничная торговля. Понадобится ли предприятию ассортиментный перечень? Если нет, то почему? Если да, то с какой целью?

Задача 6.

Объем реализации продукции промышленным предприятием составил 11 млн. руб. за квартал, объем реализации торгового предприятия также — 11 млн. руб. за квартал. У какого коммерческого предприятия ассортимент шире (при прочих равных условиях)?

Задача 7.

Согласно ассортиментного перечня, предусмотрено 1700 товаров. На момент проведения проверки, коэффициент полноты ассортимента составил – 0,63, а количество новых товаров – 48.

Определите коэффициент новизны (обновления), а так же количество товаров находящихся в магазине при проведении проверки.

Задача 8.

Охарактеризуйте структуру ассортимента супермаркета.

Задача 9.

Товар, как объект товароведной деятельности имеет 4 основополагающей характеристики. В чем заключается ассортиментная характеристика?

Задача 10.

Товарооборот за неделю в магазине составил 458 тыс. руб. Определите объем реализованного спроса в целом по магазину и по группам товаров, если известно, что:

- канцелярские товары – 3%,
- бытовая химия - 29%,
- обувь – 24%,
- одежда – 35%,
- косметика – 9%.

Задача 11. Исходные данные сведены в таблицу.

Месяц	Сумма товарных запасов на 1-е число месяца, тыс. руб.	Товарооборот за месяц, тыс. руб.
Январь	310	390
Февраль	315	394
Март	320	400

Апрель	315	398
Май	340	420

Определить:

- товарные запасы в днях товарооборота на 31 января;
- среднюю величину товарных запасов за один квартал в целом.
- **Задача 12.** Исходные данные сведены в таблице:

Год	Товарооборот, тыс. руб.	Средние товарные запасы, тыс. руб.
2012	59610,00	4522,00
2013	60974,00	4859,00

Определить товарооборачиваемость за каждый год в днях и число оборотов.

Задача 13. Определить сумму и количество нормируемых товарных потерь за квартал.

Наименование товара	Количество, кг.	Цена, руб.	Норма списания за год, %
Овес	8000	19,00	0,17
Рис	5000	32,00	0,15
Просо	3700	12,00	0,19
Рожь	6500	14,00	0,12
Горох	7300	8,00	0,12
Кукуруза	2600	21,00	0,21

Задача 14.

Определить прогнозируемое изменение укрупненной структуры товарооборота коммерческой организации, если в текущем году объем товарооборота составил 75 000 тыс. руб., в том числе реализация продовольственных товаров составила 49 %, а непродовольственных — 51 %.

В планируемом периоде, объем товарооборота вырастет на 15 %, реализация продовольственных товаров возрастет на 5 250 тыс. руб., а непродовольственных — на 6000 тыс. р.

Задача 15. Коммерческая организация реализует товары пяти (V) товарных групп. Продажа товаров за последний месяц, а также товарные запасы на последнее число месяца соответственно составили по товарным группам, тыс. руб.:

- I — 10 и 12;
- II — 17 и 12;
- III — 17 и 21;
- IV — 28 и 38;
- V — 32 и 30.

На какое количество дней торговли должно хватить имеющихся в коммерческом предприятии товарных запасов?

Ситуационные задачи

1. В ассортименте хлебобулочного магазина в наличии имеется 35 наименований товаров, в т.ч. 6 видов хлеба однородной группы. 14 видов обладают способностью постоянно удовлетворять устойчивый спрос покупателей. В течение месяца в ассортименте магазина появилось 7 видов новых продуктов. Рассчитать коэффициент рациональности и степень обновления ассортимента, если Шб=100, Пб=20, Квш =0,2 , Квн=0,3.

2. В новом универсальном магазине необходимо сформировать рациональный ассортимент продовольственных товаров с Кр=16%. Базовая широта по каталогу составляет 1000, фактически на момент открытия было завезено 700 наименований продуктов. Ку=60%, Кн=15% (определен по нормативным документам). Рассчитать коэффициент полноты и показатель устойчивости ассортимента (Квш=0,4; Квп=0,2; Кву=0,3; Квн=0,1)

3. В кондитерском магазине в ассортименте товаров имеется 20 наименований шоколадных конфет по средней цене 59 рублей, 35 наименований карамели по средней цене 39,5 рубля; 3 вида мармелада по цене 41 рубль и 5 видов драже по средней цене 30 рублей. Определить структуру ассортимента конфет в натуральном и денежном выражении.

4. В ассортименте магазина имеются сыры – Швейцарский, Российский, Эдемский, Рокфор, Чеддер, Виола. Первые 4 наименования относятся к группе твердых сычужных сыров. В российских стандартах предусмотрено 20 наименований таких сыров, еще 5 наименований поступает по импорту. Рассчитать коэффициент полноты ассортимента твердых сычужных сыров.

5. Из 55 наименований продуктов в магазин поступил 10 новых видов. Рассчитать степень обновления, коэффициенты широты и устойчивости ассортимента, если максимально возможное количество наименований товаров у данного вида магазина принято за 120, а постоянным спросом пользуется 27 наименований продуктов.

ФОРМУЛЫ

1 - Коэффициент широты Кш равен

$$K_{ш} = \frac{шд}{шб} * 100\%$$

Шд - действительная широта, Шб- базовая широта

В качестве базовой широты могут быть приняты:

А) максимальное количество наименований товаров исследуемой группы, обнаруженное во всех торговых точках;

Б) количество наименований товаров, регламентированное действующим стандартом (Только для отечественных товаров);

В) количество наименований товаров исследуемой группы, предлагаемой на рынке

2 - Коэффициент полноты Кп равен

$$K_{п} = \frac{пд}{пб} * 100\%$$

Пд – полнота действительная, Пб – полнота базовая

3 Коэффициент устойчивости Ку равен

$K_{ш} = \frac{y}{шб} * 100\%$ У – количество товаров однородной группы, пользующихся устойчивым спросом (условно за критерии устойчивости следует считать наличие товара в продаже при начальном и конечном обследовании).

4 Коэффициент новизны K_n равен

$$K_n = \frac{H}{шд} * 100\%$$

H – количество новых товаров, появившихся в магазине, а так же являющихся по мнению исследователя новыми

5 Коэффициент рациональности K_r равен

$$K_r = \frac{K_{ш} * K_{вш} + K_n * K_{вп} + K_u * K_{ву} + K_n * K_{вн}}{4}$$

$K_{вп}$ – коэффициент весмости полноты, $K_{вш}$ – весмости широты и т.д.

6 Относительный показатель структуры S_i равен

$$S_i = \frac{A_i}{S_i} * 100\%$$

A_i – количество отдельных товаров в натуральном или денежном выражении; S_i – суммарное количество всех товаров, имеющих в наличии в натуральном или денежном выражении.

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

С1. Кейсы

Задание 1. Заполните таблицу используя приведенные признаки:

- национальность;
- отношение к товару;
- возраст;
- размер семьи;
- стиль жизни; степень нуждаемости в продукте;
- регион;
- плотность населения;
- пол;
- образование;
- личные качества;
- численность населения;
- уровень доходов;
- климат;
- город и сельская местность;
- поиск выгод при покупке изделия; государство;
- род занятий.

Таблица - Признаки сегментации

Демографические	Психографические	Географические	Поведенческие
-----------------	------------------	----------------	---------------

1	2	3	4

Задание 2. Изучите потребности покупателей и установите побудительный мотив и предпосылки приобретения товара. Для выполнения задания используйте варианты, представленные в таблице 2.

Установите, каким побудительным мотивом вызвано желание приобрести товар, какова типология потребителей данного товара, какие критерии выбора товара из альтернатив являются доминирующими для групп потребителей. Результат работы можно оформить в виде таблицы. Результаты ваших заключений должны быть доказательными.

Таблица 2. Характеристика мотиваций совершения покупки товаров

Наименование товара	Возраст, пол потребителя (сегмент)	Область применения, назначения товара	Характер, частота потребления	Цель приобретения	Предпосылки совершения покупки	Критерии выбора
1	2	3	4	5	6	7
Полуботинки	25-35 лет, мужчины	Повседневная носка	Ежедневно	Защита от атмосферных воздействий	Сезонное обновление Гардероба	Престижность
		Выходная	2-3 раза в месяц	Защита от атмосферных воздействий и духовное удовлетворение	Предстоящее торжественное событие	Престижность марки, соответствие моде
Трубка курительная	Мужчины старше 50 лет					
Дипломат	Мужчины 25-35 лет					
Фен для сушки волос	Женщины 25-35					

	лет					
Кухонный комбайн	Женщины 25-35 лет					
	Женщины 35-55 лет					

Задание 3. Изучить влияние доходов потребителей на весомость ведущих покупки товаров (обуви)

В результате проведенного опроса потребителей обуви было установлено, что структура потребностей тесно связана с их доходами. Данные приведены в таблице 3.

Таблица 3. Зависимость весомостей ведущих мотивов обновления обуви от среднедушевых годовых доходов потребителей, %

Среднедушевой месячный доход, руб.	Для мужчин				Для женщин			
	1	2	3	4	1	2	3	4
до 1000	60	-	-	40	30	-	-	70
1000-2000	30	9,5	9,5	51	15	5	7	73
2000-3000	11	11	11	67	11	6	7	76
3000-4000	-	11,5	11,5	77	9	10	9	72
4000-5000	-	12,5	12	75,5	-	15	13	72
5000-6000	-	13	12	75	-	17	13	70
6000-8000	-	17	13	70	-	23	15	62
8000-10000	-	29	14	57	-	33	16,5	50,5
10000-15000	-	30	15	55	-	34	24	42

Примечание:

прагматический мотив (обувь обновляется в процессе износа, новая пара обуви должна выполнять функции предыдущей);
 обувь обновляется в связи с изменением моды;
 обновление обуви происходит в связи со стремлением к новизне, стремлением к разнообразию;
 смешанный мотив (мотивы «1», «2», «3» вместе взятые).

Приведите анализ таблицы.

С2. Деловые игры

Деловая игра «Продай товар»

В основе игры ситуация, в которой разыгрываются 5 ролей: три продавца и два покупателя.

Цель продавца - продать свой товар потенциальному покупателю, используя приемы рекламы, личной продажи.

Цель потенциального покупателя - купить товары, которые ему понравились.

Условия игры:

1. Каждому покупателю, в начале каждого этапа, выдается денежная сумма, в виде игровых денег (долларов, евро).

2. У каждого игрока одинаковая сумма в размере - 100 или 1000 игровых денег.

3. Каждый продавец назначает собственную сумму на свой товар и имеет право манипулировать ценами.

4. Покупатель обязан купить один, два или три товара.

5. На каждом этапе игры, при пересадке, меняются виды товаров, которые необходимо продать. 6. Основные типы товаров: Продавец №1 - косметический набор; Продавец №2 - галантерея; Продавец №3 - набор посуды;

7. Конечная цель игры - получение как можно больше прибыли, за пять этапов игры.

8. Каждый игрок имеет право на очередность в презентации своего товара и на контррекламу и отстройку от конкурентов.

Эксперт

Цели эксперта:

1. Следить за тем, чтобы продавцы не договаривались между собой о ценах на свою продукцию. 2. Следить за тем, чтобы продавцы не использовали приемы антирекламы.

3. Следить за тем, чтобы не нарушалась очередность презентации товаров каждого покупателя.

4. Следить за ходом рекламной компании каждого продавца.

5. Следить за тем, чтобы продавец и покупатель не заключили тайное соглашение.

6. В случае замеченных нарушений сообщать руководителю игры.

7. Игрок, замеченный в нарушениях своей работы, штрафуются, изъятием определенной суммы денежных единиц.

Ход игры:

1. Каждый игрок получает свой порядковый номер.

2. Каждый игрок получает свою схему передвижения во время игры.

3. Каждый игрок получает условные денежные единицы.

4. Осуществляется первая пересадка.

5. Каждый продавец изучает свой товар и продумывает, в течение 5 минут, презентацию своего товара.

6. По очереди, каждый продавец, в течение 1-2 минут, представляет свой собственный товар.

7. После презентации каждый продавец имеет право задать 2-3 уточняющих вопроса своим конкурентам и опровергнуть их доводы.

8. Покупатель задает вопросы, от 1 до 5, продавцам, для уточнения своего выбора.

9. Покупатель делает свой выбор и эксперт его фиксирует. 10. Покупатель расплачивается за товар условными денежными единицами, которые остаются на руках у игроков. Товар остается на игровых столах.

Покупатель имеет право распоряжаться только стандартной денежной суммой. Прибыль, полученная игроком, не должна участвовать в сделке, она только подсчитывается в конце игры. 11. Делается пересадка №2.

12. см. пп. 5-10

13. Делается пересадка №3.

14. см. пп. 5-10

15. Делается пересадка №4.

16. см. пп. 5-10

17. Подводятся общие итоги игры и выявление победителей.

Общая продолжительность игры: (90 минут)

1. Ознакомительная часть - 10 -20 минут.

2. Пересадка №1 - 10 минут.

3. Пересадка №2 - 10 минут.

4. Пересадка №3 - 10 минут.

5. Пересадка №4 - 10 минут.

6. Пересадка №5 - 10 минут

7. Подведение итогов - 10 минут

Блок Д. Задания для использования в рамках промежуточной аттестации

Д1. Перечень экзаменационных вопросов

1. Ассортиментная политика торгового предприятия: понятие, формирование ассортиментной политики. Обосновать структуру выборной ассортиментной политики.

2. Потребности: понятие, классификация потребностей. Методы изучения потребностей в торговых предприятиях. Составить схему классификации потребностей.

3. Общая классификация товаров. Составить схему классификацию товаров различными методами.

4. Управление ассортиментом: понятие, основные факторы, влияющие на формирование ассортимента. Осуществить анализ составных факторов влияющие на формирование ассортимента.

5. Товароснабжение: понятие, цели, задачи, Формы товароснабжения: размер партии, частота завоза. Составить график завоза партии товаров в магазин.

6. Методы доставки товаров в торговую сеть. Составить график доставки товаров в магазин.

7. Технологический цикл товародвижения: этапы и стадии. Составить схему технологический цикл товародвижения.

8. Хранение товаров. Составные элементы условий хранения. Разработать основные мероприятия по хранению товара.

9. Кодирование товаров: назначения, понятия, разновидности. Обосновать необходимость данного кода товара.

10. Качество товара. Основные понятия. Классификация свойств и показателей качества. Обосновать необходимость градации качества товара.
11. Градация качества товаров: понятия, виды. Обосновать влияние основных видов показателей качества на градацию.
12. Товарные потери. Виды и разновидности. Составить классификацию товарных потерь, в зависимости от происхождения.
13. Меры по предупреждению и снижению потерь. Разработать мероприятия по предупреждению и снижению потерь по определённой группе товаров.
14. Средства товарной информации. Обосновать необходимость средств товарной информации.
15. Несчастные случаи и профессиональные заболевания на производстве: понятия, причины возникновения. Составить порядок расследования несчастных случаев на производстве.
16. Основные мероприятия по предупреждению травматизма и профессиональных заболеваний. Составить порядок расследования случаев травматизма на производстве.
17. Способы и средства защиты от вредных производственных факторов. Дать оценку отдельных критериев условий труда на рабочем месте продавца на основе действующих норм и правил охраны труда.
18. Общие требования безопасности при эксплуатации общего производственного оборудования. Составить классификацию основного производственного оборудования в торговом предприятии по степени безопасности.
19. Понятия электробезопасности. Средства защиты от поражения электрическим током. Составить классификацию помещений, оборудования. Разработать организационные мероприятия для обеспечения пожарной безопасности в торговом предприятии.
20. Пожарная безопасность: понятия. Противопожарный режим содержания территории, производственных помещений, оборудования. Разработать организационные мероприятия для обеспечения пожарной безопасности в торговых предприятиях.
21. Основные способы тушения пожаров. Средства тушения пожаров: виды, назначения. Разработать технические мероприятия для обеспечения пожарной безопасности в торговых предприятиях.
22. Мебель для торговли: назначение, классификация. Требования, предъявляемые к мебели. Составить классификацию торгового оборудования по обобщающим признакам и функциям.
23. Торговый инвентарь: назначение, классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Осуществление анализа особенностей устройства отдельных видов инвентаря.
24. Измерительное оборудование: понятие. Меры длины и объёма: виды, назначения. Составить классификацию измерительного оборудования.
25. Весоизмерительное оборудование: типы, назначения, правила эксплуатации. Обосновать выбор определённого типа торговых весов.

26. Фасовочно упаковочное оборудование: виды, назначение, правила эксплуатации. Составить классификацию фасовочно упаковочное оборудования.

27. Измельчительно режущее оборудование: назначение. Составить классификацию измельчительно режущее оборудования.

28. Подъемно транспортное оборудование: назначение. Классификация подъемно транспортное оборудования.

29. Холодильное оборудование: составить схему устройства компрессионной холодильной машины.

30. Контрольно кассовые машины: классификация. Требования, предъявляемые к контрольно кассовым машинам. Составить порядок начала и окончания работы на контрольно кассовых машинах.

31. Условия труда: основные понятия, оптимальные, вредные и опасные факторы производственной среды. Осуществить анализ влияния вредных и опасных факторов на деятельность работников в торговом предприятии.

32. Микроклимат помещений: понятие. Необходимость соблюдения норм микроклимата в торговом предприятии.

33. Инструктаж по безопасности труда: назначения, виды. Осуществить порядок проведения инструктажа.

34. Маркировки товаров: понятия, виды, назначения. Составить характеристику основных элементов маркировки.

35. Спрос: понятие. Виды спроса, изучение в торговых предприятиях. Осуществить анализ основных методов изучения спроса в торговом предприятии.

36. Ассортимент товаров: основные понятия, свойства и показатели ассортимента. Составить номенклатуру показателей ассортимента.

37. Закупочная работа: понятие, назначения, составные элементы, их характеристики. Составить структуру договора поставки.

38. Организация и технология приемки товара по количеству в магазинах. Осуществить документальное оформление приемки товара по количеству в магазинах.

39. Организация и технология приемки товара по количеству в магазинах. Осуществить документальное оформление приемки товара по количеству в магазинах.

40. Организация тарных операций. Составить основные элементы торговых операций.

41. Претензии за невыполнение контрагентами договорных обязательств. Осуществить документальное оформление претензии.

42. Заказы, заявки на товары поставщикам: понятие, назначение, документальное оформление. Осуществить документальное оформление заказов, заявки товара поставщикам.

43. Методы и средства стимулирования сбыта товаров. Осуществить анализ эффективности использования средств стимулирования сбыта товаров.

Д 2. Кейсы

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.

2. Анализ ассортимента группы пищевых жиров (майонез, растительное масло) реализуемых в торговых предприятиях г. Махачкала

Задание:

1. Анализируя данные представленные в таблице 1.1, проведите расчеты средней цены ассортимента майонеза и растительных масел торговых предприятий «Максим» и «Айсберг». Данные занесите в таблицу 1.2.

2. Проведите расчеты показателей ассортимента торговых предприятий «Максим» и «Айсберг», данные занесите в таблицу 1.3. Для расчетов используйте формулы указанные в приложении 1.

3. Сделайте вывод по полученным коэффициентам широты, полноты, устойчивости, новизны, рациональности торговых предприятий «Максим» и «Айсберг».

4. Дайте рекомендации тому торговому предприятию, которое имеет низкий коэффициент рациональности.

Таблица 1.1

Наименование пищевых жиров	Вид пищевых жиров	Цены в торговых предприятиях, руб.			
		«Максим»	«Айсберг»		
		01.07.12	01.08.12	01.07.12	01.08.12
Провансаль	Майонез	39	-	38	38
Версаль	Майонез	36	36	37	37
Кальве	Майонез	42	42	-	43
Мистер Рико	Майонез	45	45	-	-
Янта	Майонез	36	-	36	36
Золотая семечка	Растительное масло	-	63	-	-
Идеал	Растительное масло	67	67	68	68

Юноли	Растительное масло	68	68	-	-
Семь подсолнухов	Растительное масло	57	57	-	-
Южное солнце	Растительное масло	54	54	55	55
Олейна	Растительное масло	69	-	69	69
Солнечная страна	Растительное масло	-	65	65	-
Злато	Растительное масло	69	69	69	69
Золотое	Растительное масло	60	60	61	61
Коллекционное	Растительное масло	70	70	71	71
Оливия	Растительное масло	71	71	-	-
Подсолнухи	Растительное масло	64	64	63	63
Хелиот	Растительное масло	66	66	65	65

Таблица 1.2

Средняя цена, на	Торговое предприятие «Максим», цена в руб.	Торговое предприятие «Айсберг», цена в руб.
Майонез		
Растительное масло		

Таблица 1.3

Показатели ассортимента	Торговое предприятие «Максим»	Торговое предприятие «Айсберг»
Коэффициент широты		
Коэффициент полноты		
Коэффициент устойчивости		
Коэффициент новизны		
Коэффициент рациональности		

3. Анализ ассортимента молока, реализуемый в торговых предприятиях г. Махачкала

Задание:

1. Анализируя данные представленные в таблице 2.1, проведите расчеты средней цены ассортимента молока торговых предприятий «Атриум» и «Абсолют». Данные занесите в таблицу 2.2.

2. Проведите расчеты показателей ассортимента торговых предприятий «Атриум» и «Абсолют» данные занесите в таблицу 2.3. Для расчетов используйте формулы указанные в приложении 1.

3. Сделайте вывод по полученным коэффициентам - широты, полноты, устойчивости, новизны, рациональности торговых предприятий «Атриум» и «Абсолют».

4. Дайте рекомендации тому торговому предприятию, которое имеет низкий коэффициент рациональности.

Таблица 2.1

Наименование пищевых жиров	Содержание жира	Цены в торговых предприятиях, руб.		01.07.12	01.08.12
		«Атриум» 01.07.12	«Абсолют» 01.08.12		
Простоквашино	Нормализованное	42	-	-	-
Милко	Нормализованное	-	40	41	41
Селенга	Нормализованное	32	-	-	-
Домик в деревне	Нормализованное	35	35	34	34
Йодированное	Нормализованное	-	33	33	33
Топленое	Нормализованное	-	42	-	41
Утро	Нормализованное		37	36	36
День	Нормализованное	32	-	-	-
Молоко	Нормализованное	31	-	32	32
Молоко топленое 6 %	Молоко повышенной жирности	39	-	40	40
Домик в деревне 4%	Молоко повышенной жирности	36	36	35	35
Простоквашино 6%	Молоко повышенной жирности	40	40	-	-
Милко 4%	Молоко повышенной жирности	41	41	40	40
Селенга 3,5%	Молоко повышенной жирности	33	33	31	31
Домик в деревне 4%	Молоко повышенной жирности	31	31	30	30
Утро 3,5%	Молоко повышенной жирности	34	-	33	-
День 5%	Молоко повышенной жирности	33	33	32	32

Таблица 2.2

Средняя цена	Торговое предприятие «Атриум», цена в руб.	Торговое предприятие «Абсолют», цена в руб.
Молоко нормализованное		
Молоко повышенной жирности		

Таблица 2.3

Показатели ассортимента	Торговое предприятие «Атриум»	Торговое предприятие «Абсолют»
Коэффициент широты		
Коэффициент полноты		
Коэффициент устойчивости		
Коэффициент новизны		
Коэффициент рациональности		

4. Анализ ассортимента игристых вин реализуемых на рынке г. Махачкала

Задание:

1. Анализируя данные представленные в таблице 3.1, проведите расчеты средней цены на игристые вина торговых предприятий ООО «Гевс» и ООО «Абсолют». Данные занесите в таблицу 3.2.

2. Провести расчеты показателей ассортимента торговых предприятий ООО «Гевс» и ООО «Абсолют» данные занесите в таблицу 3.3. Для расчетов используйте формулы указанные в приложении 1.

3. Сделайте вывод по коэффициентам широты, полноты, устойчивости, новизны, рациональности торговых предприятий ООО «Гевс» и ООО «Абсолют».

4. Дайте рекомендации тому торговому предприятию, которое имеет низкий коэффициент рациональности.

Таблица 3.1

Наименование, марка игристых вин	Страна - производитель	Цены в торговых предприятиях, руб.			
		ООО «Гевс»	ООО «Абсолют»		
		01.08.12	01.08.12	01.08.12	01.08.12
1	2	3	4	5	6
Криково Фризант (сухое)	Молдова	-	99	-	-
Криково (полусладкое)	Молдова	112	112	-	-
Криково (полусладкое, розовое)	Молдова	139	139	-	-
Криково Мускат	Молдова	148	148	-	-
Черный жемчуг (полусладкое)	Россия	82	82	80	80
Золотая коллекция (полусладкое)	Россия	96,30	96,30	106	106
Золотая коллекция (брют) 0,75 л.	Россия	99,50	99,50	-	-
Золотая	Россия	56,40	56,40	-	-

коллекция (полусладкое) 0,375 л.					
Новый Свет (сухое)	Украина	-	227	-	-
Новый Свет (полусухое)	Украина	253	253	-	-
Новый Свет (полусладкое)	Украина	253	253	-	-
Новый Свет (брют)	Украина	235	235	-	-
Крымское игристое (полусладкое)	Украина,	136	136	190	190
Белый танец (полусладкое)	Россия	76	76	80	80
Советское шампанское (полусладкое)	Россия	76,60	76,60	77	77
Советское шампанское (полусладкое)	Россия	-	-	74	74
Советское шампанское (полусухое)	Молдова	-	-	93	93
MARTINI	Италия	566	566	-	-
MONDORO	Италия	669,70	669,70	-	-
СУА Полусладкое	Аргентина	225,75	225,75	-	-
Зонлайн	Германия	-	-	206	206

Таблица 3.2

Средняя цена	Торговое предприятие «Гевс», цена в руб.	Торговое предприятие «Абсолют», цена в руб.
Виноградные вина производителя стран СНГ		
Виноградные вина импортного производства		

Таблица 3.3

Показатели ассортимента	Торговое предприятие «Гевс»	Торговое предприятие «Абсолют»
Коэффициент широты		
Коэффициент полноты		
Коэффициент устойчивости		
Коэффициент новизны		
Коэффициент рациональности		

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 компетенции 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 компетенции по дисциплине складывается из двух составляющих:

- первая составляющая – оценка преподавателем сформированности компетенции 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 компетенции 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	Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно

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» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Выполнение и публичная защита реферата	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

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»
Зачет	0-20	«зачтено» «не зачтено»

Оценивание выполнения тестовых заданий

4-балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично	1. Полнота выполнения тестовых заданий; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы;	Выполнено 85 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос
Хорошо	4. Самостоятельность тестирования.	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.
Удовлетворительно		Выполнено 50 % 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.
Неудовлетворительно		Выполнено 20 % заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях).

**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; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы; 4. Самостоятельность тестирования; и т.д.	Выполнено 85 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос.
6-7	«хорошо»		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.
3-5	«удовлетворительно»		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.

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 отводиться 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 отводится 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.

Реферат – продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемого вопроса,

приводит различные точки зрения, а также собственное понимание проблемы.

По усмотрению преподавателя рефераты могут быть представлены на занятиях, а также может быть использовано индивидуальное собеседование преподавателя со обучающимся по пропущенной теме.

При оценивании учитывается:

Подготовка реферативного сообщения

Изложенное понимание реферата как целостного авторского текста определяет критерии

его оценки: новизна текста; обоснованность выбора источника; степень раскрытия сущности вопроса; соблюдения требований к оформлению.

Новизна текста: а) актуальность темы исследования; б) новизна и самостоятельность в

постановке проблемы, формулирование нового аспекта известной проблемы в установлении новых связей (междисциплинарных, интеграционных); в) умение работать с исследованиями, критической литературой, систематизировать и структурировать материал; г) явленность авторской позиции, самостоятельность оценок и суждений; д) стилевое единство текста.

Степень раскрытия сущности вопроса: а) соответствие плана теме реферата; б) соответствие содержания теме и плану реферата; в) полнота и глубина знаний по теме; г) обоснованность способов и методов работы с материалом; е) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме).

Обоснованность выбора источников: а) оценка использованной литературы: привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).

Соблюдение требований к оформлению: а) насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы; б) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией; в) соблюдение требований к объёму реферата.

Шкала оценивания

«Отлично» ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена рассматриваемая проблема и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

«Хорошо» - основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

«Удовлетворительно» – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

«Неудовлетворительно» – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

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

Зачет устный. Продолжительность 20-30 минут. Изложение должно быть кратким, но содержать все необходимые определения и формулировки. Для получения отличной оценки ответ должен содержать практические примеры.

Зачет позволяет проверить способность обучающегося в использовании приобретенных знаний в виде устного собеседования по задаваемым вопросам.

Оценивание ответа на зачете

<i>Бинарная шкала</i>	<i>Показатели</i>	<i>Критерии</i>
<i>Зачтено</i>	<p>1. Полнота изложения теоретического материала;</p> <p>2. Полнота и правильность решения практического задания;</p>	<p>Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок.</p>
	<p>3. Самостоятельность ответа;</p> <p>4. Культура речи.</p>	<p>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.</p>

		<p><i>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.</i></p>
<p><i>Не зачтено</i></p>		<p><i>Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</i></p>