

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Железнов Лев Михайлович
Должность: ректор
Дата подписания: 19.01.2018
Уникальный программный ключ:
7f036de85c233e341493b4c0e48bb3a18c939f51

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

УТВЕРЖДАЮ
И.о. ректора Л.М. Железнов
«27» июня 2018 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Товарный менеджмент»

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль) ОПОП - «Товароведение и экспертиза в области функциональных, специализированных продуктов питания, пищевых и биологически активных добавок»

Форма обучения заочная

Срок освоения ОПОП 5 лет

Кафедра менеджмента и товароведения

Рабочая программа дисциплины (модуля) разработана на основе:

- 1) ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение, утвержденного Министерством образования и науки РФ «04» декабря 2015 г., приказ № 1429.
- 2) Учебного плана по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение, одобренного ученым советом ФГБОУ ВО Кировский ГМУ Минздрава России «27» июня 2018г. протокол № 6.

Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена:

Кафедрой менеджмента и товароведения «27» июня 2018г. (протокол № 7)

Заведующий кафедрой Л.Н. Шмакова

Ученым советом социально-экономического факультета «27» июня 2018г. (протокол №6)

Председатель ученого совета факультета Л.Н. Шмакова

Центральным методическим советом «27» июня 2018г (протокол № 1)

Председатель ЦМС Е.Н. Касаткин

Разработчики:

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

Рецензенты

Заведующий магазином ООО «Торговый дом «Вятушка»
розничный магазин № 3 Т.В. Шуракова

Доцент кафедры менеджмента и товароведения ФГБОУ ВО
Кировский ГМУ Минздрава России, к.в.н. Е.В. Видякина

ОГЛАВЛЕНИЕ

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП	4
1.1. Цель изучения дисциплины (модуля)	4
1.2. Задачи изучения дисциплины (модуля)	4
1.3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП	5
1.4. Объекты профессиональной деятельности	6
1.5. Виды профессиональной деятельности	6
1.6. Формируемые компетенции выпускника	6
Раздел 2. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы	15
Раздел 3. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)	15
3.1. Содержание разделов дисциплины (модуля)	15
3.2. Разделы дисциплины (модуля) и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами	19
3.3. Разделы дисциплины (модуля) и виды занятий	19
3.4. Тематический план лекций	19
3.5. Тематический план практических занятий (семинаров)	21
3.6. Самостоятельная работа обучающегося	22
3.7. Лабораторный практикум	22
3.8. Примерная тематика курсовых проектов (работ), контрольных работ	23
Раздел 4. Перечень учебно-методического и материально-технического обеспечения дисциплины (модуля)	23
4.1. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)	23
4.2. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)	23
4.2.1. Основная литература	23
4.2.2. Дополнительная литература	23
4.2.3. Нормативно-правовые документы	24
4.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)	27
4.4. Перечень информационных технологий, используемых для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю), программного обеспечения и информационно-справочных систем	27
4.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)	28
Раздел 5. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины (модуля)	28
Раздел 6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	30
Раздел 7. Оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)	30

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

1.1. Цель изучения дисциплины (модуля)

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

1.2. Задачи изучения дисциплины (модуля)

в рамках подготовки к торгово-закупочной деятельности:

осуществление торгово-закупочной деятельности и повышение ее эффективности;

организация закупок и приемки потребительских товаров по категориям и однородным группам;

изучение и прогнозирование покупательского спроса населения, изучение и обобщение заявок и заказов покупателей на приобретение и поставку товаров, учет и анализ неудовлетворенного спроса;

анализ структуры ассортимента и его оптимизация с целью увеличения объемов продаж;

изучение поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству, безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства;

согласование условий договора с поставщиками с учетом требований национальных и международных стандартов, условий нормативных и технических документов;

осуществление связей с поставщиками, контроль за выполнением контрагентами договорных обязательств (условий поставки и транспортирования);

организация учета и контроля за оптовыми закупками для обеспечения надлежащего ассортимента и качества товаров;

подготовка данных для составления претензий на поставку некачественных товаров и ответов на претензии потребителей и контрагентов по хозяйственным договорам;

в рамках подготовки к организационно-управленческой деятельности в области товарного менеджмента:

изучение новых тенденций развития спроса на все группы товаров с учетом социально-психологических особенностей обслуживаемого сегмента потребителей;

менеджмент и организация процессов товародвижения на всех этапах жизненного цикла товаров и сырья;

менеджмент качества и безопасности потребительских товаров на всех этапах производства и товародвижения;

управление ассортиментом торгового предприятия;

внедрение на торговом предприятии современных методов товарного маркетинга, категорийного менеджмента и мерчандайзинга;

организация и оказание консалтинговых услуг по характеристике потребительских свойств отдельных категорий и видов товаров, ознакомление покупателей с потребительскими свойствами и преимуществами новых товаров;

оформление документации на получение, реализацию и (или) отгрузку товаров в соответствии с утвержденными правилами;

контроль за наличием товарных ресурсов и их качеством на распределительных складах и торговых предприятиях, осуществление контроля за сроками годности и хранения товаров;

управление сбытом товаров и проведение оперативного учета реализации товаров, составление обзоров конъюнктуры, отчетности по установленным формам, оформление документов, связанных с поставкой и реализацией товаров;

управление товарооборотом на предприятии, применение мер к ускорению оборачиваемости товаров, сокращению товарных потерь, изучение причин образования сверхнормативных товарных ресурсов и неликвидов, разработка мер по их реализации;

разработка мероприятий, направленных на соблюдение прав потребителей, анализ претен-

зий и подготовка материалов по рассмотрению претензий покупателей;

использование современных информационных технологий в торговой деятельности;
в рамках подготовки к оценочно-аналитической деятельности:

проведение документальной идентификации и установление ассортиментной принадлежности товаров, выявление фальсифицированной и контрафактной продукции;

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

проведение диагностики дефектов потребительских товаров и выявление причин их возникновения;

товароведческая оценка рыночной стоимости товаров на основе анализа потребительских свойств;

определение характера, размера и порядка списания товарных потерь;

недопущение попадания в продажу (или изъятие из продажи) товаров ненадлежащего качества, с истекшим сроком годности и имеющих критические дефекты;

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

анализ конъюнктуры товарного рынка, закономерностей и тенденций формирования потребностей и спроса населения;

в рамках подготовки к торгово-технологической деятельности:

проведение приемки товаров по количеству, качеству и комплектности;

ведение оперативного учета товародвижения;

контроль за соблюдением правил упаковывания и маркирования, сроков годности и условий хранения товаров на складе и в торговом зале предприятия;

составление заявок на поставку товаров, определение соответствия товаров требованиям к качеству, безопасности и экологии, установленных техническими регламентами, стандартами, техническими условиями, документами;

контроль за сбытом товаров, анализ факторов, влияющих на сбыт, разработка предложений по увеличению объема продаж, анализ перспектив сбыта новых товаров с учетом их потребительских свойств, тенденций изменения спроса населения, разработка предложений по увеличению объема продаж;

контроль за выполнением контрагентами договорных обязательств, в том числе: по срокам поступления товаров, в согласованном ассортименте, по качеству и количеству; выявление дефектов, установление нарушений условий товародвижения, составление претензий контрагентам;

контроль за соблюдением правил торговли, правил товарного соседства и формирования товарных партий при транспортировании и хранении;

оптимизация основных технологических операций на этапах реализации товаров, управление процессами предреализационной подготовки товаров и утилизации отходов;

разработка и организация оказания торговых услуг покупателям, разработка предложений по реализации сопутствующих и новых товаров;

соблюдение нормативов товарных запасов, проверка товарных остатков на складе предприятия, проведение инвентаризации товаров с учетом норм естественной убыли, разработка мероприятий по сокращению товарных потерь.

1.3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП:

Дисциплина «Товарный менеджмент» относится к блоку Б1. Дисциплины базовой части.

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

Является предшествующей для изучения дисциплин: Правовое регулирование коммерческой деятельности, Управление качеством.

1.4. Объекты профессиональной деятельности

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

потребительские товары на стадиях изучения спроса, проектирования, производства, закупки, транспортирования, хранения, реализации, использования (потребления или эксплуатации) и управления качеством;

сырье, материалы, полуфабрикаты, процессы производства, формирующие потребительские свойства товаров;

методы оценки потребительских свойств и установления подлинности товаров;

современные технологии упаковки, новые упаковочные материалы и маркировка товаров;

национальные и международные нормативные и технические документы, устанавливающие требования к безопасности и качеству потребительских товаров, условиям их хранения, транспортирования, упаковке и маркировке, реализации, утилизации, использованию (потреблению или эксплуатации), обеспечивающие процесс товародвижения;

оперативный учет поставки и реализации товаров, анализ спроса и оптимизация структуры ассортимента, товарооборота и товарного обеспечения, товарных запасов, инвентаризация товаров;

инновационные технологии хранения, подготовки к продаже, реализации, использованию (потреблению или эксплуатации) товаров, сокращения товарных потерь;

методы приемки по количеству и качеству, идентификации, оценки и подтверждения соответствия продукции установленным требованиям и заявленным характеристикам, анализа претензий, состояния и динамики спроса.

1.5. Виды профессиональной деятельности

Изучение данной дисциплины (модуля) направлено на подготовку к следующим видам профессиональной деятельности:

- торгово-закупочная деятельность;
- организационно-управленческая деятельность в области товарного менеджмента;
- оценочно-аналитическая деятельность;
- торгово-технологическая деятельность.

1.6. Формируемые компетенции выпускника

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

№ п/п	Номер/индекс компетенции	Результаты освоения ОПОП (содержание компетенции)	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)			Оценочные средства	
			Знать	Уметь	Владеть	Для текущего контроля	Для промежуточной аттестации
1	2	3	4	5	6	7	8
1	ОК-7	способностью к самоорганизации и самообразованию	3.2 Цели и задачи получения образования по выбранному направлению подготовки. Роль самоорганизации и самообразования для достижения поставленной цели.	У.2 Работать с учебной и научной литературой. Планировать самостоятельную работу. Подбирать литературу по исследуемому вопросу.	В.2 Навыками самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыками передачи знаний, связанных с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач
2	ОПК-1	осознанием социальной значимости своей будущей профессии, стремлением к саморазвитию и повышению квалификации	3.1 Профессиональные функции в соответствии с направлением и профилем подготовки, социальную значимость своей будущей профессии	У.1 Формулировать задачи и цели современного товароведения, критически оценивать уровень своей квалификации и необходимость ее повышения	В.1 Навыками саморазвития и методами повышения квалификации	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач
3	ОПК-2	способностью находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях	3.1 Теоретические основы организации и управления предприятием.	У.1 Находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях.	В.1 Навыками организационной работы. Навыками постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее до-	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач

				Осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование.	стижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов. Навыками разработки, принятия и реализации управленческих решений.		
4	ОПК-5	способностью применять знания естественнонаучных дисциплин для организации торгового технологического процесса и обеспечения качества и безопасности потребительских товаров	3.1 Основные положения и методы математических и естественнонаучных дисциплин в объеме, необходимом для профессиональной деятельности.	У.1 Использовать математические и естественнонаучные методы для решения проблем товаредной и оценочной деятельности.	В.1 Методами и средствами естественнонаучных дисциплин для оценки потребительских свойств товаров.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач
			3.2 Научные основы физических, химических, физико-химических и биологических методов для инструментальной оценки показателей качества и безопасности потребительских товаров.	У.2 Использовать физические, химические, физико-химические и биологические методы как инструмент в профессиональной деятельности.	В.2 Методологией оценки качества товаров физическими, химическими, физико-химическими и биологическими методами анализа.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач
5	ПК-1	умением анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков	3.1 Критерии выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к	У.1 Осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров.	В.1 Навыками анализа коммерческих предложений и выбором поставщиков	устный опрос, контрольная работа, прак-	тест, собеседование, решение ситуационных задач

		потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	Осуществлять связь с поставщиками и потребителями.		тическая работа	
6	ПК-2	способностью организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности	3.1 Правила организации закупки, поставки товаров. Виды договоров, правила заключения договоров	У.1 Организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств. Анализировать и повышать эффективность торгово-закупочной деятельности. Составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров	В.1 Практикой закупки и поставки товаров. Оформления и контроля договорных обязательств.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач
7	ПК-4	системным представлением об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой,	3.1 Основы товарного менеджмента и товарную логистику. Основы экономики торгового предприятия и организации	У.1 Организовывать процессы товародвижения. Проводить оперативный учет поступления и реализации то-	В.1 Основными организационными и управленческими функциями, связанными с закупкой, поставкой, транс-	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач

		поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	торговых процессов и труда	варно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах	портированием, хранением, приемкой и реализацией товаров		
8	ПК-5	способностью применять принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	3.1 Принципы товарного менеджмента и маркетинга в организации товароведной и коммерческой деятельности	У.1 Применять принципы товарного менеджмента при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	В.1 Основами продвижения товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач
9	ПК-6	навыками управления основными характеристиками товаров (количественными, качественными, ассортиментными и стоимостными) на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	3.1 Объекты товароведной деятельности, основные характеристики товаров (количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные). Этапы жизненного цикла товаров.	У.1 Определять и анализировать основные характеристики товаров.	В.1 Навыками управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач

10	ПК-7	умением анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	3.1 Методы изучения и анализа потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта. Принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения	У.1 Анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.	В.1 Методами анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач
11	ПК-8	знанием ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих их качество	3.1 Ассортимент и потребительские свойства товаров, факторы, формирующие и сохраняющие качество. Номенклатуру потребительских свойств и показателей качества и безопасности однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров	У.1 Определять показатели ассортимента и качества товаров.	В.1 Методами классификации и кодирования товаров, методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров и способами формирования и сохранения качества товаров.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач

12	ПК-9	знанием методов идентификации, оценки качества и безопасности товаров для диагностики дефектов, выявления опасной, некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции, сокращения и предупреждения товарных потерь	3.1 Основные методы идентификации товаров и способы обнаружения и защиты товаров от фальсификации. Методы оценки качества и безопасности товаров.	У.1 Использовать методы идентификации, оценки качества и безопасности товаров для диагностики дефектов, выявления опасной, некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции.	В.1 Методологией идентификации и выявления фальсификации товаров с помощью современных физических, химических, физико-химических и биологических методов исследования. Правилами проведения идентификации и методами обнаружения фальсификации товаров на всех этапах товародвижения	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач
			3.2 Виды, причины возникновения товарных потерь и порядок их списания.	У.2 Определять объемы и причины возникновения товарных потерь и осуществлять их документальное оформление.	В.2 Методами определения товарных потерь, способами и средствами сокращения и предупреждения товарных потерь	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач
13	ПК-11	умением оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации	3.1 Нормативные документы, устанавливающие требования к товарной информации.	У.1 Оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации.	В.1 Методами и средствами оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач

14	ПК-12	системным представлением о правилах и порядке организации и проведения товарной экспертизы, подтверждения соответствия и других видов оценочной деятельности	3.1 Виды экспертиз товаров и их компетенции. Правила и порядок проведения товарной экспертизы, подтверждения соответствия и других видов оценочной деятельности.	У.1 Организовывать и проводить товарную экспертизу, подтверждение соответствия и другие виды оценочной деятельности.	В.1 Методологию и процедуру проведения товарной экспертизы, подтверждение соответствия и других видов оценочной деятельности.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач
15	ПК-13	умением проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим документам	3.2 Принципы стандартизации и метрологического обеспечения оценки качества товаров и торгового процесса.	У.2 Применять принципы стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности.	В.2 Основными методами и приемами проведения оценки качества и безопасности потребительских товаров, правилами подтверждения соответствия, принципами технического регулирования и стандартизации. Устанавливать соответствие качества и безопасности товаров техническим регламентам, стандартам и другим документам.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных задач
16	ПК-14	способностью осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и	3.1 Требования к упаковке и маркировке товаров, условиям и срокам их хранения и транспортирования	У.1 Осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реали-	В.1 Методами контроля за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реали-	устный опрос, контрольная работа, практическая ра-	тест, собеседование, решение ситуационных задач

		сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продаж согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	товаров.	лизации товаров	зации товаров	бота	
--	--	---	----------	-----------------	---------------	------	--

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

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 час.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		№ 7	№ 8		
1	2	3	4		
Контактная работа (всего)	20	4	16		
в том числе:					
Лекции (Л)	8	2	6		
Практические занятия (ПЗ)	12	2	10		
Семинары (С)	-	-	-		
Лабораторные занятия (ЛР)	-	-	-		
Самостоятельная работа (всего)	84	32	52		
В том числе:					
- Курсовая работа	-	-	-		
- Контрольная работа	30	-	30		
- Работа с рекомендуемой литературой	24	16	8		
- Поиск учебной информации в Интернете	24	16	8		
- Подготовка к промежуточной аттестации	6	-	6		
Вид промежуточной аттестации	Зачет	контактная работа (ПА)	1	-	1
		самостоятельная работа	3	-	3
Общая трудоемкость (часы)		108	36	72	
Зачетные единицы		3	1	2	

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

3.1. Содержание разделов дисциплины (модуля)

№ п/п	Код компетенции	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Содержание раздела
1	2	3	4
1.	ОК-7, ОПК-1, ПК-5	Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента	<p>Основные понятия в области товарного менеджмента. Товарный менеджмент, политика и цели в области товарного менеджмента, система товарного менеджмента, элементы товарного менеджмента, средства товарного менеджмента, планирование, управление, обеспечение и улучшение в области товарного менеджмента, продукция (товар), процесс, ресурсы.</p> <p>Объекты товарного менеджмента. Основополагающие характеристики товара, составляющие его потребительскую стоимость: ассортиментная, качественная и количественная. Взаимосвязь между ними и стоимостью товара. Функции товара: потребительская, маркетинговая, коммерческая, правовая, финансовая.</p> <p>Обеспечение основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении всего жизненного цикла продукции (товара). Жизненный цикл товара (ЖЦТ): понятие, стадии, этапы. Методы товарного менеджмента.</p>
2.	ОК-7, ОПК-1,	Потребности и прогно-	Понятие и классификация потребностей,

	ПК-1, 5, 7	зирование спроса	факторы, влияющие на формирование потребностей, средства и способы формирования новых потребностей. Потребительная стоимость, ценность, полезность. Характеристика потребителей. Целевые сегменты. Прогнозирование потребностей и спроса.
3.	ОК-7, ОПК-1, 2, 5 ПК-1, 2, 5, 6, 7, 8	Управление ассортиментом торгового предприятия	<p>Ассортимент товаров как сложная система и объект управления. Виды ассортимента. Влияние значений показателей ассортимента на результаты коммерческой деятельности предприятия. Определение структуры товарной категории.</p> <p>Управление ассортиментом: понятие, основные этапы, структурирование. Ассортиментная политика торгового предприятия. Формирование ассортимента: понятие, основные направления. Факторы, влияющие на его формирование. Регулирование этих факторов. Виды нормативных и технических документов, определяющих ассортимент товаров. Методы анализа результатов управления ассортиментом.</p>
4.	ОК-7, ОПК-1, 2, 5 ПК-1, 5, 6, 8, 11, 13	Качественные и количественные характеристики товара как объекты товарного менеджмента	<p>Правовые основы обеспечения качества в РФ, техническое регулирование.</p> <p>Оценка качества: понятие и этапы оценки качества, контроль качества, оценка уровня качества.</p> <p>Методы определения показателей качества. Контроль качества товаров: понятие. Виды контроля качества. Правила отбора проб. Статистические методы контроля качества. Государственный контроль за соблюдением обязательных требований к продукции. Пересортица: причины возникновения, методы обнаружения, способы предупреждения и устранения. Несоответствия и дефекты товаров: понятия, классификация. Взаимосвязь дефектов различной значимости с градациями качества. Диагностика дефектов: причины возникновения, методы обнаружения, способы предупреждения и устранения.</p> <p>Права потребителей и ответственность продавца при реализации дефектной продукции. Идентификация: понятие, сферы применения, виды, показатели, средства и методы, результаты. Фальсификация товаров: понятия, виды.</p>
5.	ОК-7, ОПК-1, 2, 5 ПК-1, 5, 6, 8, 9, 13	Обеспечение (формирование и сохранение) основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении жизненного цикла продукции (товара)	<p>Факторы, формирующие качество и количество продукции (товаров): конъюнктура рынка товаров, регламентация товароведных характеристик товара, качество исходного сырья и материалов, качество проектирования, качество изготовления. Технология изготовления. Роль нормативной и технической документации в формировании качества.</p> <p>Факторы, сохраняющие качество и количество товаров. Упаковка: классификация, функции, требования, виды упаковки. Хранение. Классификация товаров по срокам и условиям хранения. Ос-</p>

			<p>новополагающие принципы хранения. Экономическая эффективность хранения. Методы хранения. Транспортирование товаров: виды, сроки, условия.</p> <p>Товарная обработка: назначение, виды, основные операции предреализационной товарной обработки, степень их значимости для обеспечения качества товаров. Реализация товаров: назначение, основные операции при реализации. Послепродажное обслуживание: объекты, назначение, основные операции, их значимость для обеспечения качества.</p> <p>Потребление: виды, способы повышения эффективности использования или эксплуатации потребительских товаров, установление степени удовлетворения потребителей.</p> <p>Роль нормативных и технических документов в сохранении качества и количества товаров.</p> <p>Товарные потери: понятие и виды потерь. Причины возникновения. Порядок списания количественных и качественных потерь. Меры по предупреждению и снижению потерь. Факторы, влияющие на потери.</p>
6	ОК-7, ОПК-1, 2, 5 ПК-1, 4, 5	Управление товарными запасами	<p>Понятие товарных запасов и их оборачиваемость. Норма оборачиваемости. Факторы, влияющие на оборачиваемость товарных запасов. Средний товарный запас. Уровень запасов продукции. Контроль уровня запаса товара. Определение минимально допустимого уровня запаса, определение динамики изменения уровня и прогноз момента достижения минимального уровня запаса в будущем. Определение уровня страхового запаса.</p> <p>Методы оценки товарных запасов. Дефицит и излишки товара: причины и последствия. Способы реализации излишков и неликвидного товара.</p> <p>Размещение товаров в системе складов. Повышение эффективности использования складских помещений. Контроль сроков годности и реализации отдельных товарных единиц и партий скоропортящихся товаров. Контроль параметров внешней среды на складах, предназначенных для продукции с особыми условиями хранения.</p>
7	ОК-7, ОПК-1, 2, 5 ПК-1, 4, 5	Управление закупками товара	<p>Стратегия деловых взаимоотношений с поставщиками. Управление поставщиками с целью повышения эффективности закупочной деятельности; методы выбора и оценки поставщиков. Выделение списка ключевых поставщиков. Определение базовых условий работы торгового предприятия с предприятиями-поставщиками. Типовые требования, предъявляемые к поставщикам. Классификация предприятий-поставщиков и их основная характеристика. Стратегия закупки товара. Принципы работы и специфика централизо-</p>

			ванной и децентрализованной системы заказов. Осуществление закупок в режиме «точно в срок». Возврат товаров поставщикам. Организация службы закупок в розничном торговом предприятии. Бюджет закупок. Составление бюджета при различных системах заказов. Контроль выполнения бюджета и методы корректировки бюджета и плана закупок. Взаиморасчеты с поставщиками, закупочные цены.
8	ОК-7, ОПК-1, 2, 5 ПК-5, 9, 11, 12, 13, 14	Экспертиза товаров в области товарного менеджмента	<p>Экспертиза как информационно-аналитическая деятельность. Значение экспертизы в системе товарного менеджмента. Понятие, цели, задачи, принципы товарной экспертизы.</p> <p>Классификация товарной экспертизы.</p> <p>Объекты экспертизы: основные и дополнительные. Товары, как основные объекты экспертизы. Субъекты экспертизы товаров.</p> <p>Средства экспертизы товаров. Источники информации о товарах: документы, маркировка, специальная литература.</p> <p>Методы экспертизы товаров. Организация и проведение оценки качества товаров (продукции) экспертным методом. Математико-статистические методы обработки результатов экспертной оценки.</p> <p>Правила производства экспертизы товаров в экспертной организации. Правила оформления, порядок подачи и регистрации заявки на проведение экспертизы. Особенности организации и проведения дополнительной, повторной и контрольной экспертиз. Экспертиза товаров по качеству и количеству.</p> <p>Санитарно-эпидемиологическая экспертиза, фитосанитарная экспертиза, ветеринарная экспертиза: основные понятия, объекты и субъекты, нормативно-правовая база, информационное обеспечение, государственный контроль и надзор. Товароведная и идентификационная экспертиза. Экологическая экспертиза.</p>

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

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

3.3. Разделы дисциплины (модуля) и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Л	ПЗ	ЛЗ	Сем	СРС	Всего часов
-------	--	---	----	----	-----	-----	-------------

1	2			3	4	5	6	7	8
1	Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента			2	-	-	-	6	8
2	Потребности и прогнозирование спроса			-	-	-	-	10	10
3	Управление ассортиментом торгового предприятия			2	4	-	-	10	16
4	Качественные и количественные характеристики товара как объекты товарного менеджмента			-	2	-	-	12	14
5	Обеспечение (формирование и сохранение) основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении жизненного цикла продукции (товара)			-	2	-	-	10	12
6	Управление товарными запасами			2	2	-	-	12	16
7	Управление закупками товара			2	2	-	-	12	16
8	Экспертиза товаров в области товарного менеджмента			-	-	-	-	12	12
	Вид промежуточной аттестации:	зачет	контактная работа (ПА)						1
			самостоятельная работа						3
	Итого:			8	12			84	108

3.4. Тематический план лекций

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика лекций	Содержание лекций	Трудоемкость (час)	
				7 семестр	8 семестр
1	2	3	4	5	6
1	1	Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента	<p>Основные понятия в области товарного менеджмента. Товарный менеджмент, политика и цели в области товарного менеджмента, система товарного менеджмента, элементы товарного менеджмента, средства товарного менеджмента, планирование, управление, обеспечение и улучшение в области товарного менеджмента, продукция (товар), процесс, ресурсы.</p> <p>Объекты товарного менеджмента. Основополагающие характеристики товара, составляющие его потребительную стоимость: ассортиментная, качественная и количественная. Взаимосвязь между ними и стоимостью товара. Функции товара: потребительская, маркетинговая, коммерческая, правовая, финансовая.</p> <p>Обеспечение основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении всего жизненного цикла продукции (товара). Жизненный цикл товара (ЖЦТ): понятие, стадии, этапы.</p> <p>Методы товарного менеджмента.</p>	2	
2	3	Управление ассортиментом торгового предприятия	Ассортимент товаров как сложная система и объект управления. Виды ассортимента. Влияние значений показателей ассорти-		2

			<p>мента на результаты коммерческой деятельности предприятия. Определение структуры товарной категории.</p> <p>Управление ассортиментом: понятие, основные этапы, структурирование. Ассортиментная политика торгового предприятия. Формирование ассортимента: понятие, основные направления. Факторы, влияющие на его формирование. Регулирование этих факторов. Виды нормативных и технических документов, определяющих ассортимент товаров. Методы анализа результатов управления ассортиментом.</p>		
3	6	Управление товарными запасами	<p>Понятие товарных запасов и их оборачиваемость. Норма оборачиваемости. Факторы, влияющие на оборачиваемость товарных запасов. Средний товарный запас. Уровень запасов продукции. Контроль уровня запаса товара. Определение минимально допустимого уровня запаса, определение динамики изменения уровня и прогноз момента достижения минимального уровня запаса в будущем. Определение уровня страхового запаса.</p> <p>Методы оценки товарных запасов. Дефицит и излишки товара: причины и последствия. Способы реализации излишков и неликвидного товара.</p> <p>Размещение товаров в системе складов. Повышение эффективности использования складских помещений. Контроль сроков годности и реализации отдельных товарных единиц и партий скоропортящихся товаров. Контроль параметров внешней среды на складах, предназначенных для продукции с особыми условиями хранения.</p>		2
4	7	Управление закупками товара	<p>Стратегия деловых взаимоотношений с поставщиками. Управление поставщиками с целью повышения эффективности закупочной деятельности; методы выбора и оценки поставщиков. Выделение списка ключевых поставщиков. Определение базовых условий работы торгового предприятия с предприятиями-поставщиками. Типовые требования, предъявляемые к поставщикам. Классификация предприятий-поставщиков и их основная характеристика. Стратегия закупки товара. Принципы работы и специфика централизованной и децентрализованной системы заказов. Осуществление закупок в режиме «точно в срок». Возврат товаров поставщикам. Организация службы закупок в розничном</p>		2

			торговом предприятии. Бюджет закупок. Составление бюджета при различных системах заказов. Контроль выполнения бюджета и методы корректировки бюджета и плана закупок. Взаиморасчеты с поставщиками, закупочные цены.		
			ИТОГО	2	6

3.5. Тематический план практических занятий (семинаров)

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Содержание практических (семинарских) занятий	Трудоемкость (час)	
				7 семестр	8 семестр
1	2	3	4	5	6
1	3	Управление ассортиментом	1. ABC - анализ 2. XYZ – анализ 3. Совмещенный анализ	2	2
2	4	Методы оценки уровня качества	1. Методология оценки конкурентоспособности товаров. 2. Оценка конкурентоспособности товаров.		2
3	5	Обеспечение основополагающих товароведных характеристик товаров	1. Анализ товаров по параметрам влияния. 2. Решение ситуационных задач.		2
4	6	Управление товарными запасами	1. Оценка товарных запасов по методам ФИФО и ЛИФО. 2. Оборачиваемость товарных запасов. 3. Модель оптимального размера заказа (модель УИЛСОНА).		2
5	7	Управление закупками товара	1. Стратегия закупки товара. 2. Анализ поставщиков по весу критериев. 3. Определение точки заказа. 4. Расчет страхового запаса.		2
			ИТОГО	2	10

3.6. Самостоятельная работа обучающегося

№ п/п	№ семестра	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Виды СРС	Всего часов
1	2	3	4	5
1	7	Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента	Контрольная работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	6
		Потребности и прогнозирование спроса	Контрольная работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	10
		Управление ассортиментом торгового предприятия	Контрольная работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	10
		Качественные и количественные характеристики товара как объекты товарного менеджмента	Контрольная работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	6

Итого часов в семестре:				32
2	8	Качественные и количественные характеристики товара как объекты товарного менеджмента	Контрольная работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	6
		Обеспечение (формирование и сохранение) основополагающих товароведных характеристик товара на протяжении жизненного цикла продукции (товара)	Контрольная работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	10
		Управление товарными запасами	Контрольная работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	12
		Управление закупками товара	Контрольная работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	12
		Экспертиза товаров в области товарного менеджмента	Контрольная работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	12
Итого часов в семестре:				52
Всего часов на самостоятельную работу:				84

3.7. Лабораторный практикум - учебным планом не предусмотрен

3.8. Примерная тематика курсовых работ, контрольных работ

Курсовая работа – учебным планом не предусмотрена

Темы контрольных работ: см. приложение Б.

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

4.1. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля):

Самостоятельная аудиторная работа обучающихся

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся

Методические указания по выполнению контрольной работы

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

4.2.1. Основная литература

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

4.2.2. Дополнительная литература

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

4.2.3. Нормативно-правовые документы

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
2. Международная Торговая Палата. Международные правила толкования торговых терминов: ИНКОТЕРМС 2000. (пер. Н. Г. Вилкова). Публикация МТП № 560.
3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
4. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 № 14-ФЗ.
5. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)» от 18.12.2006 № 230-ФЗ.
6. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195-ФЗ.
7. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 № 63-ФЗ.
8. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
9. Федеральный закон от 04.05.2001 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
10. Федеральный закон от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».
11. Федеральный закон от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции».
12. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».
13. Федеральный закон от 30.03.1999 № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения».
14. Федеральный закон от 23.02.2013 № 15-ФЗ «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающих табачного дыма и последствий потребления табака».
15. Федеральный закон от 18.07.2011 № 218-ФЗ О внесении изменений в федеральный закон "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции" и отдельные законодательные акты российской федерации и признании утратившим силу федерального закона "Об ограничениях розничной продажи и потребления (распития) пива и напитков, изготавливаемых на его основе"
16. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании».
17. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
18. Указ Президента РФ от 22.02.1992 № 179 «О видах продукции (работ, услуг) и отходов производства, свободная реализация которых запрещена».
19. Указ Президента РФ от 29.01.1992 № 65 «О свободе торговли».

20. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 № 55 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации».
21. Постановление Правительства РФ от 27.08.1999 № 967 «О производстве и обороте спиртосодержащих лекарственных средств и парфюмерно-косметической продукции (средств)».
22. Постановление Правительства РФ от 15.08.1997 № 1037 «О мерах по обеспечению наличия на ввозимых на территорию Российской Федерации непродовольственных товарах информации на русском языке».
23. «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» (Утв. Постановлением Госарбитража СССР от 15.06.1965 № П-6).
24. «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» (утв. Постановлением Госарбитража СССР от 25.04.1966 № П-7).
25. Приказ Минэкономразвития РФ от 01.03.2013 № 252 «О нормах естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания».
26. ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения»
27. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 07.09.2001 № 23 «О введении в действие Санитарных правил» (вместе с «Санитарно-эпидемиологическими требованиями к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов. СП 2.3.6.1066-01», утв. Главным государственным санитарным врачом РФ 06.09.2001).
28. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 22.05.2003 № 98 «О введении в действие Санитарно-эпидемиологических правил и нормативов СанПиН 2.3.2.1324-03» (вместе с «Санитарно-эпидемиологическими правилами и нормативами «Гигиенические требования к срокам годности и условиям хранения пищевых продуктов. СанПиН 2.3.2.1324-03», утв. Главным государственным врачом РФ 21.05.2003).
29. Решение Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 883 "О принятии технического регламента Таможенного союза "Технический регламент на масложировую продукцию" (вместе с "ТР ТС 024/2011. Технический регламент Таможенного союза. Технический регламент на масложировую продукцию")
30. Решение Комиссии Таможенного союза от 16.08.2011 № 769 (ред. от 17.12.2012) "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности упаковки" (вместе с "ТР ТС 005/2011. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности упаковки")
31. Решение Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 874 (ред. от 20.11.2012) "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности зерна" (вместе с "ТР ТС 015/2011. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности зерна")
32. Решение Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 881 "О принятии технического регламента Таможенного союза "Пищевая продукция в части ее маркировки" (вместе с "ТР ТС 022/2011. Технический регламент Таможенного союза. Пищевая продукция в части ее маркировки")
33. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 25.12.2012 № 293 "О единых формах сертификата соответствия и декларации о соответствии техническим регламентам Таможенного союза и правилах их оформления"
34. Решение Комиссии Таможенного союза от 23.09.2011 № 797 (ред. от 27.11.2012) "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков" (вместе с "ТР ТС 007/2011. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков")
35. Решение Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 № 882 (ред. от 13.11.2012) "О принятии технического регламента Таможенного союза "Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей" (вместе с "ТР ТС 023/2011. Технический регламент Таможенного союза. Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей")

36. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 20.07.2012 № 58 "О принятии технического регламента Таможенного союза "Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств" (вместе с "ТР ТС 029/2012. Технический регламент Таможенного союза. Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств")
37. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 15.06.2012 № 34 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности отдельных видов специализированной пищевой продукции, в том числе диетического лечебного и диетического профилактического питания" (вместе с "ТР ТС 027/2012. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности отдельных видов специализированной пищевой продукции, в том числе диетического лечебного и диетического профилактического питания")
38. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 09.10.2013 № 68 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности мяса и мясной продукции" (вместе с "ТР ТС 034/2013. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности мяса и мясной продукции")
39. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 09.10.2013 № 67 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности молока и молочной продукции" (вместе с "ТР ТС 033/2013. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности молока и молочной продукции").
40. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 18.10.2016 № 162 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности рыбы и рыбной продукции" (вместе с "ТР ЕАЭС 040/2016. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности рыбы и рыбной продукции")
41. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 23.09.2011 № 779 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности парфюмерно-косметической продукции" (вместе с "ТР ТС 009/2011. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности парфюмерно-косметической продукции").
42. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 12.11.2014 № 107 "О принятии технического регламента Таможенного союза "Технический регламент на табачную продукцию" (вместе с "ТР ТС 035/2014. Технический регламент Таможенного союза. Технический регламент на табачную продукцию").
43. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 23.09.2011 № 798 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности игрушек" (вместе с "ТР ТС 008/2011. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности игрушек").
44. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 09.12.2011 № 880 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности пищевой продукции" (вместе с "ТР ТС 021/2011. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности пищевой продукции").
45. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 09.12.2011 № 876 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности продукции легкой промышленности" (вместе с "ТР ТС 017/2011. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности продукции легкой промышленности").
46. Федеральный закон от 29.06.2015 № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации».
47. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ.
48. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: Федеральный закон от 08.12.2003 № 165-ФЗ.
49. Об экспортном контроле: Федеральный закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ.
50. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора) и муниципального надзора: Федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ.
51. Федеральный закон «О государственной судебно-экспертной деятельности в РФ» от 31 мая 2001 г. № 73-ФЗ.

52. Федеральный закон «Об экологической экспертизе» от 23 ноября 1995 г. № 174-ФЗ.
53. Федеральный закон «О ветеринарии» от 14 мая 1993 г. № 4979-1.
54. ГОСТ Р ИСО 9000-2001 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – М.: ИПК Издательство стандартов, 2001. – 25 с.
55. Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности ОК 034-2014 (КПЕС 2008).
56. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского Экономического Союза и единого таможенного тарифа Евразийского Экономического Союза. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54.
57. Решение Комиссии Таможенного Союза от 28 января 2011 г. № 522 Положение «О порядке применения единой товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного Союза при классификации товаров»
58. СТО ТПП РФ 20-02-07 Порядок проведения экспертизы экспертными организациями/подразделениями торгово-промышленных палат в Российской Федерации. – М.: ТПП РФ, 2007.
59. ГОСТ Р 51074-2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования. – М.: ИПК Издательство стандартов, 2004. – 26 с.
60. Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы. СанПиН 2.3.2.1078-01. – М.: ФГУП «ИнтерСЭН», 2002. – 168 с.

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

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

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

Для осуществления образовательного процесса используются: мультимедийные презентации
 В учебном процессе используется лицензионное программное обеспечение;

1. Договор MicrosoftOffice (версия 2003) №0340100010912000035_45106 от 12.09.2012 (срок действия договора - бессрочный),
 2. Договор MicrosoftOffice (версия 2007) №0340100010913000043_45106 от 02.09.2013 (срок действия договора - бессрочный),
 3. Договор MicrosoftOffice (версия 2010) № 340100010914000246_45106 от 23.12.2014 (срок действия договора - бессрочный).
 4. Договор Windows (версия 2003) №0340100010912000035_45106 от 12.09.2012 (срок действия договора - бессрочный)
 5. Договор Windows (версия 2007) №0340100010913000043_45106 от 02.09.2013 (срок действия договора - бессрочный),
 6. Договор Windows (версия 2010) № 340100010914000246_45106 от 23.12.2014 (срок действия договора - бессрочный),
 7. Договор Антивирус KasperskyEndpointSecurity для бизнеса – Стандартный RussianEdition. 100-149 Node 1 year EducationalRenewalLicense от 12.07.2018, лицензии 685В-МУ\05\2018 (срок действия – 1 год),
 8. Автоматизированная система тестирования Indigo Договор № Д53783/2 от 02.11.2015 (срок действия бессрочный, 1 год технической поддержки),
 9. ПО FoxitPhantomPDF Стандарт, 1 лицензия, бессрочная, дата приобретения 05.05.2016
- Обучающиеся обеспечены доступом (удаленным доступом) к современным профессиональным базам данных и информационно-справочным системам:
- 1) Научная электронная библиотека e-LIBRARY. Режим доступа: <http://www.e-library.ru/>.
 - 2) Справочно-поисковая система Консультант Плюс – ООО «КонсультантКиров».
 - 3) «Электронно-библиотечная система Кировского ГМУ». Режим доступа: <http://elib.kirovgma.ru/>.
 - 4) ЭБС «Консультант студента» - ООО «ИПУЗ». Режим доступа: <http://www.studmedlib.ru>.
 - 5) ЭБС «Университетская библиотека онлайн» - ООО «НексМедиа». Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru>.
 - 6) ЭБС «Консультант врача» - ООО ГК «ГЭОТАР». Режим доступа: <http://www.rosmedlib.ru/>
 - 7) ЭБС «Айбукс» - ООО «Айбукс». Режим доступа: <http://ibooks.ru>.

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

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

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа: № 1-406, 1-407 г. Киров, ул. К.Маркса,137 (1 корпус);
- учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа: № 1-414, 1-415 г. Киров, ул. К. Маркса, 137 (1 корпус);
- учебные аудитории для проведения групповых и индивидуальных консультаций: № 1-407, г. Киров, ул. К. Маркса, 137 (1 корпус);
- учебные аудитории для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации: № 1-414,1-415, г. Киров, ул. К. Маркса, 137 (1 корпус);
- помещения для самостоятельной работы: № 1-418б, г. Киров, ул. К. Маркса, 137 (1 корпус); 1-читальный зал библиотеки г. Киров, ул. К.Маркса,137 (1 корпус);
- помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: № 1-418а г. Киров, ул. К. Маркса, 137 (1 корпус).

Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (модуля).

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

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

Процесс изучения дисциплины предусматривает: контактную (работа на лекциях и практических занятиях) и самостоятельную работу (самоподготовка к практическим занятиям, написание и защита докладов, подготовка к решению ситуационных задач и подготовка к тестированию, написание контрольной работы).

Основное учебное время выделяется на самостоятельную работу.

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

При изучении учебной дисциплины (модуля) обучающимся необходимо освоить практические умения по оценке качества товаров.

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

Лекции:

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

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

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

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

Практические занятия:

Практические занятия по дисциплине проводятся с целью приобретения практических навыков в области товарного менеджмента.

Практические занятия проводятся в виде собеседований, обсуждений, работа в микрогруппах, отработки практических навыков по оценке ситуаций, связанных с управлением товаров, решения ситуационных задач, тестовых заданий.

Выполнение практической работы обучающиеся производят в виде отработки навыков в области товарного менеджмента в устном, так и в письменном виде, в виде презентаций и докладов.

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

При изучении дисциплины используются следующие формы практических занятий:

- практикум по темам: Управление ассортиментом. Методы оценки уровня качества. Обеспечение основополагающих товароведных характеристик товаров. Управление товарными запасами. Управление закупками товара.

Самостоятельная работа:

Самостоятельная работа студентов подразумевает подготовку по всем разделам дисциплины «Товарный менеджмент» и включает подготовку к занятиям, написание рефератов, контрольных работ, подго-

товка презентаций, подготовку к текущему контролю, подготовка к промежуточной аттестации.

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

Исходный уровень знаний обучающихся определяется тестированием, собеседованием.

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

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

Вопросы по дисциплине включены в государственную итоговую аттестацию выпускников.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ОС как система оценивания состоит из следующих частей:

1. Перечня компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.
2. Показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах формирования, описание шкал оценивания.
3. Типовые контрольные задания и иные материалы.

4. Методических материалов, определяющих процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта профессиональной деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

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

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

Кафедра менеджмента и товароведения

Приложение А к рабочей программе дисциплины

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Товарный менеджмент»

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль) ОПОП - «Товароведение и экспертиза в области функциональных, специализированных продуктов питания, пищевых и биологически активных добавок»

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

Тема 2.1: Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента.

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

Задачи:

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

Обучающийся должен знать:

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

Обучающийся должен уметь:

- представлять в виде управленческой модели конкретную товароведную проблему.

Обучающийся должен владеть:

- методами товарного менеджмента;
- основными управленческими решениями.

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

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

2) *Дать ответы на следующие вопросы:*

1. В чем состоят принципиальные различия между понятиями «цель» и «задачи» изучения дисциплины «Товарный менеджмент»?
2. В чем состоят принципиальные различия между понятиями «объект» и «предмет» дисциплины «Товарный менеджмент»?
3. Что такое управленческое решение товароведной проблемы?
4. По каким признакам классифицируются управленческие решения товароведных проблем?
5. Понятие жизненный цикл товаров.
6. Факторы, оказывающие влияние на объемы продаж?
7. От чего зависит продолжительность и протекание стадий ЖЦТ?
8. Перечислите стадии ЖЦТ.
9. Факторы успеха товара на стадии внедрения.
10. Характеристика стадии внедрения.

11. Перечислите задачи на стадии внедрения.
12. Условия применения маркетинговых стратегий на стадии внедрения товара.
13. Характеристика стадии роста.
14. Задачи на стадии роста.
15. Характеристика стадии зрелости.
16. Задачи на стадии зрелости.
17. Основные стратегии на стадии зрелости.
18. Характеристика стадии насыщения и спада.
19. Отличительные признаки стадии насыщения и спада.
20. Мероприятия по стабилизации объемов продаж на стадии насыщения.
21. Характеристика основных этапов стадии насыщения.

3) Проверить свои знания с использованием тестового контроля

1. Установите соответствие.

Свяжите стадии ЖЦП и результаты процессов управления на этих стадиях.

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

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

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

3. Результаты проектирования новой мебели представляются в следующих формах:

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

4. Допишите правильный ответ.

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

5. Допишите правильный ответ.

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

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

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

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

ни?

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

8. Жизненный цикл товаров включает:

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

9. Технологический жизненный цикл товаров включает:

- 1) 3 стадии
- 2) 4 стадии

- 3) 5 стадий
- 4) 6 стадий
- 5) 7 стадий
10. Перечислить стадии жизненного цикла товаров
 - 1) стадия вхождения на рынок
 - 2) стадия зрелости
 - 3) стадия производства товаров
 - 4) стадия насыщения и спада
 - 5) стадия проектирования и разработки товаров
 - 6) стадия роста
11. Перечислить стадии технологического жизненного цикла товаров
 - 1) предтоварная стадия
 - 2) стадия зрелости
 - 3) товарная стадия
 - 4) стадия насыщения и спада
 - 5) стадия проектирования и разработки товаров
 - 6) стадия утилизации товаров и уничтожения
 - 7) послереализационная стадия
 - 8) стадия роста
12. Перечислите ключевые факторы успеха товара на стадии выхода товара на рынок
 - 1) дизайн товара
 - 2) снижение уровня цен
 - 3) функциональные характеристики товара
 - 4) упаковка товара
 - 5) совершенствование торгового ассортимента
 - 6) потребительские свойства товаров
13. На стадии внедрения, или выхода, товара на рынок
 - 1) устанавливаются достаточно высокие цены
 - 2) устанавливаются достаточно низкие цены
 - 3) устанавливаются рыночные цены
 - 4) устанавливаются низкие цены и постепенно повышают цены
14. Установите соответствия стадий жизненного цикла товаров с основными задачами по каждой стадии:
 - А) стадия внедрения, или выхода, товара на рынок; Б) стадия роста; В) стадия зрелости; Г) стадия насыщения или спада
 - 1) продление жизненного цикла товаров
 - 2) определение оптимального уровня цен
 - 3) замена устаревшего товара на новый
 - 4) определение степени соответствия товара особенностям и структуре потребления
 15. К какой стратегии на стадии зрелости относятся следующие мероприятия: повышение качества товаров, улучшение внешнего дизайна, оформления товара и свойств товара
 - 1) модификация рынка
 - 2) модификация товара
 - 3) модификация маркетинга-микса
16. Отличительные особенности жизненного цикла «БУМ»:
 - 1) неоднократные рост и падение объемов продаж в разные временные периоды
 - 2) быстрый рост объема продаж и быстрое его падение
 - 3) резкий рост объема продаж и прибыли на стадии внедрения, а на последующих стадиях поддержание достигнутых показателей
17. Отличительные особенности жизненного цикла «УВЕЛИЧЕНИЕ»:
 - 1) неоднократные рост и падение объемов продаж в разные временные периоды
 - 2) быстрый рост объема продаж и быстрое его падение
 - 3) резкий рост объема продаж и прибыли на стадии внедрения, а на последующих стадиях поддержание достигнутых показателей
18. Отличительные особенности жизненного цикла «МОДА»:
 - 1) быстрый рост объема продаж и быстрое его падение
 - 2) неоднократные рост и падение объемов продаж в разные временные периоды
 - 3) резкий рост объема продаж и прибыли на стадии внедрения, а на последующих стадиях поддержание достигнутых показателей
19. Перечислите этапы предтоварной стадии технологического жизненного цикла товаров
 - 1) формирование товарных партий
 - 2) выявление запросов потребителей
 - 3) материально-техническое снабжение
 - 4) товарная обработка
 - 5) производство товаров
 - 6) проектирование и разработка товаров
 - 7) окончательный контроль качества и выпуск товаров

8) потребление

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

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

Ответы:

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

4) Решить ситуационные задачи:

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

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

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

Рекомендуемая литература:

Основная литература

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

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

Дополнительная литература

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

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

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

Раздел 2. Потребности и прогнозирование спроса.

Тема 2.1: Потребности и прогнозирование спроса.

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

Задачи:

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

Обучающийся должен знать:

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

Обучающийся должен уметь:

- анализировать и прогнозировать спрос.

Обучающийся должен владеть:

- методами анализа и прогнозирования потребностей и спроса.

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

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

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

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

2. Чем отличается обычная продажа от активной продажи?

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

«ВПАРИВАНИЕ»	АКТИВНАЯ ПРОДАЖА

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

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

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

Что же объединяет этих посетителей?

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

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

Домохозяйки	
Пенсионеры	
Работающие мужчины и женщины	
Автомобилисты, проезжающие мимо	
Подростки и дети	

Магазин женской одежды

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

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

Профессионалы	
Продвинутые любители	
Те, кто хочет сделать подарок близкому	

Что объединяет все эти категории покупателей?

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

5. Напишите примеры запросов по 5 продовольственным товарам и напишите по три уточняющих вопроса на

каждый запрос. Составьте общий список запросов и уточняющих вопросов. Обсудите результаты.

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

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

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

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

Цель	Результат

ПОТРЕБНОСТЬ = свойства товара +
+ желаемый результат дальнейшего использования

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

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

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

Кроме категорий покупателей, можно условно выделить категории потребностей.

Например, для покупателя магазина товаров для активного отдыха.

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

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

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

- *Мне нужна прикольная футболка в подарок (чтобы доставить удовольствие другу).*

- *Я покупаю только в этом магазине (потому что это крутой магазин для настоящих путешественников).*

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

- *Мне нужен самый дорогой рюкзак (потому что я могу себе это позволить).*

- *В этом дождевике, да на рыбалку! Вся рыба моя будет!*

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

- *Какая замысловатая настольная игра! А как в нее играть? (Здорово, беру).*

- *Ни разу не пробовал ориентироваться по компасу, да и ребенка надо обучить, чтобы не заблудился.*

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

- *Подберите мне что-нибудь симпатичное, для души (какая миленькая шапочка для бани!)*

- *Какая дивная походная кружка! Дайте две.*

8. Перечислите основные товары Вашего магазина (по выбору) и, работая в парах, напишите, какие потребности они удовлетворяют, исходя из классификации, приведенной выше. По возможности выделите дополнительные виды потребностей. Соотнесите результаты с результатами предыдущего задания. Составьте общий список.

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

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

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

Бутик дорогой одежды.

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

тители, которые могут стать клиентами в будущем	ды - приятно провести время - часто не купить, а посмотреть	кать в разговор (постараться узнать что-то об этом посетителе) - устраивать специальные акции, которые позволяют купить что-то небольшое и недорогое - приглашать на показ мод
---	---	--

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

ВАЖНО: все покупатели ожидают вежливого и уважительного отношения к ним.

Правила общения со всеми покупателями:

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

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

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

Подведите итоги и обсудите результаты.

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

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

Напишите 10 пунктов «Почему я выбрал данную специальность».

2) Проверить свои знания с использованием тестового контроля

1. Запросы потребителя, подкрепленные платежеспособностью

- 1) спрос
- 2) запрос
- 3) потребность

2. Потребность, принявшая специфическую форму с учетом индивидуальных особенностей потребителей

- 1) спрос
- 2) запрос
- 3) потребность

3. Метод изучения и прогнозирования спроса, который основывается на анализе внутренней и внешней информации.

- 1) аналитический
- 2) социологический
- 3) метод исторических аналогий

4. Метод опроса потребителей с помощью анкет.

- 1) аналитический
- 2) социологический
- 3) метод исторических аналогий

5. Метод позволяет спрогнозировать спрос на основе анализа ранее выявленных тенденций его развития и предложения о том, что эти тенденции повторимы с определенной долей вероятности

1) аналитический

2) социологический

3) метод исторических аналогий

6. Хлеб, молоко относятся к товарам:

1) периодического спроса

2) повседневного спроса

3) сезонного спроса

4) редкого спроса

7. Действительный набор товаров, имеющийся в конкретной организации изготовителя или продавца

1) реальный ассортимент

2) прогнозируемый ассортимент

8. К какому ассортименту относятся спички?

1) смешанный

2) сопутствующий

3) видовой

4) простой

5) сложный

Ответы:

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

Рекомендуемая литература:

Основная литература

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

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

Дополнительная литература

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

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

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

Раздел 3. Управление ассортиментом торгового предприятия.

Тема 3.1: Управление ассортиментом.

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

Задачи:

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

Обучающийся должен знать:

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

Обучающийся должен уметь:

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

Обучающийся должен владеть:

- методами анализа и «балансировки» ассортимента.

Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:

1. Ответить на вопросы по теме занятия

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

2. Практическая работа.

Практическая работа № 1. Управление ассортиментом.

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

Методика проведения работы:

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

Таблица 1 - Показатели ассортимента игрушек

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

Таблица 2 - Показатели ассортимента игрушек

Исследуемый период	Коэффициенты / весомости показателей								
	широты		полноты		новизны		устойчивости		рациональности (Кр)
	Кш	Вш	Кп	Вп	Кн	Вн	Ку	Ву	
2016 г.									
2017 г.									
2018 г.									

2. Проведите ABC-анализ предложенного ассортимента товаров.

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

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

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

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

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

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

4. Перечислите характеристики, определяющие рациональность ассортимента.

5. Перечислите несоответствия, выявляемые при анализе ассортиментной политики.

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

7. Что такое ABC-анализ?

8. Какие задачи решает категорийный менеджмент?

2) Проверить свои знания с использованием тестового контроля

1. Деятельность, направленная на достижение требований рациональности ассортимента?

1) формирование ассортимента

2) управление ассортиментом

3) ассортиментная политика

2. Перечислите общие факторы формирования ассортимента:

1) сырьевая база

2) спрос

3) материально-техническая база

4) рентабельность

5) специализация торговой организации

3. Перечислите специфические факторы формирования торгового ассортимента:

1) специализация торговой организации

2) спрос

3) методы стимулирования сбыта

4) достижения научно-технического прогресса

5) материально-техническая база торговой организации

6) материально-техническая база производства

7) производственные возможности изготовителей

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

- 1) расширение
- 2) сокращение
- 3) стабилизация
- 4) обновление
5. Количественные и качественные изменения набора товаров за счет увеличения показателей широты, полноты и новизны:
 - 1) расширение
 - 2) сокращение
 - 3) стабилизация
 - 4) обновление
 - 5) гармонизация
6. Количественные и качественные изменения состояния набора товаров для повышения его рациональности:
 - 1) расширение
 - 2) сокращение
 - 3) совершенствование
 - 4) обновление
 - 5) гармонизация
7. Количественные и качественные изменения состояния набора товаров, отражающие степень близости реального ассортимента к оптимальному:
 - 1) расширение
 - 2) сокращение
 - 3) стабилизация
 - 4) обновление
 - 5) гармонизация
8. Цели, задачи и основные направления формирования ассортимента, определяемые руководством организации:
 - 1) формирование ассортимента
 - 2) управление ассортиментом
 - 3) ассортиментная политика

Ответы:

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

3) Решить ситуационные задачи

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

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

Рекомендуемая литература:

Основная литература

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

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

Дополнительная литература

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

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

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

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

Тема 4.1: Методы оценки уровня качества.

Цель: изучить методы оценки конкурентоспособности товаров

Задачи:

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

Обучающийся должен знать:

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

Обучающийся должен уметь:

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

Обучающийся должен владеть:

- методами оценки конкурентоспособности товаров.

Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:**1. Ответить на вопросы по теме занятия**

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

2. Практическая работа.

Практическая работа № 2. Методы оценки уровня качества.

Цель работы: изучить методы оценки конкурентоспособности товаров

Методика проведения работы:

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

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

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

Таблица 1 – Балльная оценка манной крупы

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

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

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

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

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

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

p_i - балльная оценка по потребительским параметрам исследуемого товара;
 p_{i0} - балльная оценка по потребительским параметрам базы сравнения.
 Данные занесите в таблицу 2.

Таблица 2 – Единичные показатели конкурентоспособности манной крупы

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

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

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

где I – групповой показатель конкурентоспособности по потребительским параметрам;
 a_i – коэффициент весомости i -го параметра;
 q_i – единичный показатель конкурентоспособности по i -му параметру исследуемого товара.

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

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

где K_n – сводный индекс конкурентоспособности по потребительским параметрам;
 I – групповой показатель конкурентоспособности по потребительским параметрам;
 I_0 – групповой показатель конкурентоспособности по потребительским параметрам базы сравнения.

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

$$K_э = \frac{C}{C_0}, \quad (4)$$

где $K_э$ – сводный индекс конкурентоспособности по экономическим параметрам;
 C – цена потребления исследуемого товара;
 C_0 – цена потребления образца.

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

$$K = \frac{K_n}{K_э}, \quad (5)$$

где K – интегральный показатель конкурентоспособности исследуемых образцов манной крупы;
 K_n – сводный индекс конкурентоспособности по потребительским параметрам;
 $K_э$ – сводный индекс конкурентоспособности по экономическим параметрам.

Все расчеты сведите в сводную таблицу 3.

Таблица 3 – Интегральный показатель манной крупы

Образцы крупы	I	K_n	$K_э$	K
ООО фирма «Торговый дом Ярмарка»				
ООО «Агро-Альянс Экстра»				
ООО «Компания «Ангстрем Трейдинг»				

ЗАО «Торговая компания «Адамант»				
ООО «Разгуляй-Маркет» ТМ «Дивница»				

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

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

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

Порядок проведения расчетов следующий:

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

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

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

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

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

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

где S – стандартное отклонение;

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

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

n – число дегустаторов.

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

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

$$X = \sum_{i=1}^n \bar{\tilde{\sigma}}_{iki} = \bar{\tilde{\sigma}}_{1k1} + \bar{\tilde{\sigma}}_{2k2} + \dots + \bar{\tilde{\sigma}}_{nkn}, \quad (3)$$

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

k1, k2, kn – соответствующие коэффициенты весомости единичных показателей;

n – число единичных показателей.

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

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

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

Таблица 4 – Дифференцирование манной крупы по качественным уровням в зависимости от балльных оценок

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

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

Сделать вывод.

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

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

Сделать вывод.

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

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

6. Перечислите методы отбора единиц продукции в выборку?

7. Перечислите особенности концепции «Шесть сигм».

3) Проверить свои знания с использованием тестового контроля

1. Показатель, принятый за основу при сравнительной характеристике:

- 1) базовый показатель
- 2) комплексный показатель
- 3) единичный показатель

2. Показатель качества товара имеет:

- 1) наименование
- 2) значение
- 3) вид
- 4) наименование и значение

3. Качество товара это:

- 1) совокупность показателей функциональных свойств
- 2) совокупность параметров товара определенного назначения
- 3) срок годности на товар
- 4) совокупность свойств товара удовлетворять определенные потребности в соответствии с назначением

товара

4. К комплексным показателям качества продукции относят:

- 1) вкус
- 2) внешний вид
- 3) форма
- 4) кислотность

5. Показатели, предназначенные для выражения простых свойств товаров

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

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

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

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

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

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

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

9. Допишите правильный ответ.

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

10. Допишите правильный ответ.

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

11. Установите соответствие.

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

12. Установите последовательность действий при развертывании функции качества:

А) выбор значений параметров в зависимости от целей;

Б) выявление тесноты связи между компонентами;

В) установление рейтинга связи важности показателей;

Г) уточнение требований потребителей;

Д) перевод требований потребителей в технические характеристики.

13. Допишите правильный ответ.

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

Ответы:

1	2	3	4	5	6	7
1	4	4	2	1	4	2
8	1) – б; 2) – в; 3) - а					
9	Наибольшее					
10	Наименьшее					
11	1) – б; 2) – в; 3) - а					
12	г – д – б – в - а					
13	затратами					

3) Решить ситуационные задачи:

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

1. Какая используется балльная шкала для органолептической оценки качества чая?

2. Как готовится настой для оценки качества чая?

3. К какому товарному сорту относится исследуемый образец красного байхового чая?

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

1. Определите объем выборки для данной партии.

2. Дайте заключение о качестве данной партии картофеля.

3. Как проводится транспортировка свежего картофеля?

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

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

5. При определении качества сельди тихоокеанской крупной холодного копчения в магазине рыба признана нестандартной, но пригодной для употребления. Можно ли реализовать такую рыбу? Если можно, то кто

дает на это разрешение и по какой цене нужно ее реализовать?

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

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

Рекомендуемая литература:

Основная литература

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

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

Дополнительная литература

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

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

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

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

Тема 5.1: Обеспечение основополагающих товароведных характеристик товаров.

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

Задачи:

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

Обучающийся должен знать:

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

Обучающийся должен уметь:

- выявлять причины возникновения товарных потерь;
- использовать нормативные и правовые документы в своей профессиональной деятельности;
- проводить оценку качества товаров.

Обучающийся должен владеть:

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

Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:

1. Ответить на вопросы по теме занятия

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

2. Практическая работа.

Практическая работа № 3. Обеспечение основополагающих товароведных характеристик товаров.

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

Методика проведения работы:

1. Изучить и провести анализ товаров по параметрам влияния.

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

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

Для этого выбираются все характеристики или параметры, которые оказывают наибольшее влияние на

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

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

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

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

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

Например:

Цена – 0,3;

Качество – 0,1;

Выкладка – 0,2;

Упаковка – 0,1;

Дизайн – 0,25;

Реклама – 0,05.

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

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

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

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

Критерий	Вес критерия		Товар 1		Товар 2		Товар 3		Новый товар		Товар 4	
	%	доли	оценка	Произведение оценки на вес (долло)	оценка	Произведение оценки на вес (долло)	оценка	Произведение оценки на вес (долло)	оценка	Произведение оценки на вес (долло)	оценка	Произведение оценки на вес (долло)
Цена	30	0,3	3		2		2		2		2	
Качество	10	0,1	2		2		2		3		2	
Выкладка	20	0,2	1		2		2		2		1	
Упаковка	10	0,1	3		1		1		1		3	
Дизайн	25	0,25	1		3		3		3		2	
Рекламная поддержка	5	0,05	2		1		3		2		1	
Итого	100	1,00	сумма		сумма		сумма		сумма		сумма	
Объем продаж			32000		38900		41000		?		33000	

ВЫВОД:

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

2. Решите ситуационные задачи.

1. Прирельсовая оптовая база получила от завода-изготовителя керамические изделия в универсальном ж.д. контейнере. Расстояние перевозки контейнера по железной дороге – 1007 км. Контейнер был доставлен на

оптовую базу автотранспортом. При приемке товара на «слышимый» бой на складе базы отобраны пачки и коробки с нарушенной упаковкой и шорохом, слышимым внутри упаковки. В результате вскрытия отобранных пачек и коробок обнаружен бой на сумму 368 руб.

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

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

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

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

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

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

Перечислите требования к санитарно-гигиеническому режиму хранения товаров.

Рекомендуемая литература:

Основная литература

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

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

Дополнительная литература

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

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

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

Раздел 6. Управление товарными запасами.

Тема 6.1: Управление товарными запасами.

Цель: изучить методы управления товарными запасами

Задачи:

- Изучить оценку товарных запасов по методам ФИФО и ЛИФО;

Обучающийся должен знать:

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

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

Обучающийся должен уметь:

- определять минимально допустимый уровень запаса;
- определять динамику изменения уровня и прогноз момента достижения минимального уровня запаса в будущем;

- определять уровень страхового запаса;
- проводить оценку товарных запасов по методам ФИФО и ЛИФО

Обучающийся должен владеть:

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

Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:

1. Ответить на вопросы по теме занятия

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

2. Практическая работа.

Практическая работа № 4. Управление товарными запасами.

Цель работы: изучить методы управления товарными запасами

Методика проведения работы:

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

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

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

Существует несколько методов оценки товарных запасов, каждый из которых дает различную интерпретацию стоимости товарных запасов. Все нижеследующие методы оценки приемлемы для налоговых целей (ст. 268 Налогового кодекса РФ. Суть данной статьи в том, что приказ об учетной политике для целей налогообложения наряду с остальными утверждаемыми элементами должен содержать метод списания товаров.). Заблуждением будет считать, что метод учета запаса нужен только бухгалтерии для оплаты налогов. Для эффективного управления запасами метод учета запасов важен, так как специалисту, закупающему товар, нужно понимать, какой метод использует бухгалтерия и какие могут быть результаты при различных способах подсчета. Эти методы подсчета напрямую влияют и на ценообразование на основе средней наценки.

НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РФ, ЧАСТЬ ВТОРАЯ, ГЛАВА 25.

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

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

(...)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Основные моменты в оценках по методам ФИФО и ЛИФО

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

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

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

Методы оценки запасов: влияние на финансовые результаты.

Цена закупки	Метод	Стоимость товарных запасов	Себестоимость реализованной продукции	Валовая прибыль	Налоги
В рублях	Если цена повышается с каждой поставкой				
	ФИФО	Больше	Меньше	Больше	Больше

	ЛИФО	Меньше	Больше	Меньше	Меньше
	Если цена снижается с каждой поставкой				
	ФИФО	Меньше	Больше	Меньше	Меньше
	ЛИФО	Больше	Меньше	Больше	Больше
В иностранной валюте	Если цена в пересчете на рубли повышается				
	ФИФО	Больше	Меньше	Больше	Больше
	ЛИФО	Меньше	Больше	Меньше	Меньше
	Если цена в пересчете на рубли понижается				
	ФИФО	Меньше	Больше	Меньше	Меньше
	ЛИФО	Больше	Меньше	Больше	Больше

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

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

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

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

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

Сделать вывод.

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

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

2) Ответить на вопросы для самоконтроля

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

2. Что такое уровень товарных запасов?

3. Дайте классификацию товарных запасов.

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

5. Что такое время товарного обращения?

6. Назовите методы нормирования товарных запасов.

3) Проверить свои знания с использованием тестового контроля

1. Допишите правильный ответ.

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

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

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

3. Допишите правильный ответ.

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

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

- 1) класс товара;
- 2) группа товара;
- 3) вид товара;
- 4) разновидность товара;
5. Какие критерии лежат в основе метода ABC при анализе торгового ассортимента?
 - 1) соответствие структуре спроса населения;
 - 2) показатели стабильности ассортимента;
 - 3) показатели обновляемости ассортимента;
 - 4) показатели объема продажи категории товара;
 - 5) показатели прибыльности категории товара.

Ответы:

1. Сохранение товароведных характеристик товара
2. 1) – а, б; 2) – а, б; 3) – а, б; 4) – а, в, г; 5) – г; 6) – а, б, в
3. обеспечение рентабельности
4. 3
5. 4, 5

4) Решить ситуационные задачи:

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

Товарные запасы и товарооборот по категории в 1 квартале

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

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

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

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

Рекомендуемая литература:

Основная литература

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

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

Дополнительная литература

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

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

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

Раздел 7. Управление закупками товара.

Тема 7.1: Управление закупками товара.

Цель: изучить и научиться управлять закупками товаров

Задачи:

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

Обучающийся должен знать:

- виды поставщиков товаров;
- критерии оценки поставщиков;
- виды закупок товаров.
- методы управления закупками товаров;
- стратегию закупки товаров;
- методы анализа поставщиков;
- методы определения точки заказа;
- расчет страхового запаса.

Обучающийся должен уметь:

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

Обучающийся должен владеть:

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

Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:**1. Ответить на вопросы по теме занятия**

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

2. Практическая работа.

Практическая работа № 5. Управление закупками товара.

Цель работы: изучить и научиться управлять закупками товаров

Методика проведения работы:

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

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

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

Таблица 1

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

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

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

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

Таблица 2

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

Таблица 3

Критерий	Вес критерия		Поставщик 1		Поставщик 2		Поставщик 3		Поставщик 4	
	%	доли	оценка	Произведение оценки на вес (долю)	оценка	Произведение оценки на вес (долю)	оценка	Произведение оценки на вес (долю)	оценка	Произведение оценки на вес (долю)
Итого	100	1,00								

4. Изучить метод определения точки заказа.

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

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

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

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

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

вают задержки в поставках: обычно они не превышают одного-двух дней.

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

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

Интервал поставки = 20 дней.

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

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

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

Страховой запас = 60 штук.

Точка заказа = дневной спрос x подготовительный период + страховой запас.

Точка заказа = 30x5 + 60 = 210 штук.

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

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

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

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

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

5. Изучить методику расчета страхового запаса.

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

Страховой запас

1) «построить» поставщика, чтобы ему было неоправданно опаздывать с отгрузкой;

2) отправить покупателя за товаром к дорогим конкурентам — пусть они теперь мучаются;

3) несмотря ни на что, иметь на складе небольшой запас этих товаров и обеспечить нашего искателя приключений нужным ему товаром.

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

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

- поставщик опоздал с поставкой или поставил меньше договоренного;

- менеджер по закупкам сделал неправильный заказ;

- неправильно спрогнозировали спрос;

- имеет место случай внезапно возникшего дефицита.

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

- колебание спроса на товары;

- колебание сроков поставки товаров с предприятия;

- определенные условия, требующие закупки продукции партиями (меньше необходимого);

- наличие некоторых издержек, связанных с дефицитом (отсутствием запаса) или запаздыванием доставки.

Сколько вложить в запасы?

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

$T - C$

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

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

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

Пример.

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

Себестоимость проданных товаров - 1 568 000 руб.

Годовые расходы на хранение = 20%.

Общая стоимость страховых необорачиваемых запасов = 500 000 руб.

Валовая прибыль равна:

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

Прибыль с учетом необорачиваемых запасов равна:

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

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

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

Уровень обслуживания

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

Уровень обслуживания — это способность удовлетворить спрос потребителей за счет запаса. Когда мы слышим, как какая-нибудь фирма заявляет о «повсеместном повышении качества обслуживания на местах», то это не имеет ничего общего со страховым запасом, это всего лишь пиар. Уровень обслуживания (УО) — величина математическая и означает, что если мы ждем 100 покупателей, а у нас на складе есть зонтики, то для 100 покупателей мы должны предусмотреть 100 зонтиков. Это будет 100%-ный уровень обслуживания. Если же мы готовы 5 покупателей из 100 оставить без зонтиков, то это 95%-ный уровень обслуживания. В таком случае 5% — это вероятность наступления дефицита, и она прямо пропорциональна уровню обслуживания.

Формула УО такова:

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

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

Расчет страхового запаса

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

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

Страховой запас = время задержки x дневной спрос.

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

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

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

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

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

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

2) Ответить на вопросы для самоконтроля

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

3) Проверить свои знания с использованием тестового контроля

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

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

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

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

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

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

4. Допишите правильный ответ.

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

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

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

Ответы:

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

4) Решить ситуационные задачи:

1. В торговую организацию обратился иногородний производитель молочных продуктов с предложением о поставке молока, сливок, мороженого, сливочного масла и молочных консервов. Какие риски могут возникнуть при закупке указанных товаров? Какие управления несоответствиями необходимо предусмотреть, чтобы избежать указанных рисков?

5) Перечислить источники поступления товаров:

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

- галантерейные товары

Рекомендуемая литература:

Основная литература

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

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

Дополнительная литература

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

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

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

Раздел 8. Экспертиза товаров в области товарного менеджмента.

Тема 8.1: Экспертиза товаров в области товарного менеджмента.

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

Задачи:

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

Обучающийся должен знать:

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

Обучающийся должен уметь:

- применять принципы экспертизы товаров в области товарного менеджмента.

Обучающийся должен владеть:

- методами экспертизы товаров в области товарного менеджмента.

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:

Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:

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

2) *Дать ответы на следующие вопросы:*

1. Перечислите элементы управления качеством экспертизы.
2. Укажите виды опасностей, имеющих место в рамках экспертизы товаров.
3. Перечислите контрольные точки в процессе управления качеством экспертизы.
4. В чем заключаются корректирующие действия при проведении экспертной оценки товаров?

3) *Проверить свои знания с использованием тестового контроля*

1.Оценкой потребительских свойств товаров занимается:

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

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

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

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

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

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

- 1) дополнительная

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

5. Что такое контрактная экспертиза?

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

6. Дайте определение понятия товарная экспертиза.

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

7. Что такое комплексная экспертиза?

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

8. Укажите цель экспертизы

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

9. Оценка растительной продукции для подтверждения ее карантинной безопасности:

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

10. Оценкой потребительских свойств товаров занимается:

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

11. Детская одежда, обувь подлежат:

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

12. Что относится к гигиеническим характеристикам продукции

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

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

- 1) плановая
- 2) внеплановая

- 3) повторная
- 4) контрольная

14. Технологическая экспертиза – это:

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

15. Медицинская экспертиза – это:

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

16. Товароведная экспертиза проводится в следующих случаях:

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

17. Кто заполняет заявку на проведение экспертизы

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

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

- 1) наряд
- 2) заявка
- 3) заказ

19. С каких моментов начинается 1 этап экспертизы?

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

20. Сколько экземпляров акта экспертизы оформляется на импортную продукцию

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

Ответы:

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

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

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

Рекомендуемая литература:

Основная литература

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

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

Дополнительная литература

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

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

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

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

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

Кафедра менеджмента и товароведения

Приложение Б к рабочей программе дисциплины

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся
по дисциплине
«Товарный менеджмент»

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение
Направленность (профиль) ОПОП - «Товароведение и экспертиза в области функциональных, специализированных продуктов питания, пищевых и биологически активных добавок»

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Номер/индекс компетенции	Содержание компетенции	Результаты обучения			Разделы дисциплины, при освоении которых формируется компетенция	Номер семестра, в котором формируется компетенция
		Знать	Уметь	Владеть		
1	2	3	4	5	6	7
ОК-7	способностью к самоорганизации и самообразованию	3.2 Цели и задачи получения образования по выбранному направлению подготовки. Роль самоорганизации и самообразования для достижения поставленной цели.	У.2 Работать с учебной и научной литературой. Планировать самостоятельную работу. Подбирать литературу по исследуемому вопросу.	В.2 Навыками самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыками передачи знаний, связанных с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	7,8 семестры
ОПК-1	осознанием социальной значимости своей будущей профессии, стремлением к саморазвитию и повышению квалификации	3.1 Профессиональные функции в соответствии с направлением и профилем подготовки, социальную значимость своей будущей профессии	У.1 Формулировать задачи и цели современного товароведения, критически оценивать уровень своей квалификации и необходимость ее повышения	В.1 Навыками саморазвития и методами повышения квалификации	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	7,8 семестры
ОПК-2	способностью находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях	3.1 Теоретические основы организации и управления предприятием.	У.1 Находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях. Осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование.	В.1 Навыками организационной работы. Навыками постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов. Навыками разработки, принятия и реализации управленческих решений.	3, 4, 5, 6, 7, 8	7,8 семестры
ОПК-5	способностью применять знания естественнонаучных дисциплин для организации торгово-технологического процесса и обеспечения качества и безопасности потребительских товаров	3.1 Основные положения и методы математических и естественнонаучных дисциплин в объеме, необходимом для профессиональной деятельности.	У.1 Использовать математические и естественнонаучные методы для решения проблем товароведной и оценочной деятельности.	В.1 Методами и средствами естественнонаучных дисциплин для оценки потребительских свойств товаров.	3, 4, 5, 6, 7, 8	7,8 семестры
		3.2 Научные основы физических, химических, физико-химических и биологических методов для инструментальной оценки показателей качества и безопасности потребительских товаров.	У.2 Использовать физические, химические, физико-химические и биологические методы как инструмент в профессиональной деятельности.	В.2 Методологией оценки качества товаров физическими, химическими, физико-химическими и биологическими методами анализа.	3, 4, 5, 6, 7, 8	7,8 семестры
ПК-1	умением анализировать	3.1 Критерии выбора постав-	У.1 Осуществлять закупки и	В.1 Навыками анализа ком-	2, 3, 4, 5, 6, 7	7,8 семестры

	коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	щиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	реализацию сырья и потребительских товаров. Осуществлять связь с поставщиками и потребителями.	мерческих предложений и выбором поставщиков		
ПК-2	способностью организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности	3.1 Правила организации закупки, поставки товаров. Виды договоров, правила заключения договоров	У.1 Организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств. Анализировать и повышать эффективность торгово-закупочной деятельности. Составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров	В.1 Практикой закупки и поставки товаров. Оформления и контроля договорных обязательств.	3	7,8 семестры
ПК-4	системным представлением об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	3.1 Основы товарного менеджмента и товарную логистику. Основы экономики торгового предприятия и организации торговых процессов и труда	У.1 Организовывать процессы товародвижения. Проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах	В.1 Основными организационными и управленческими функциями, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	6, 7	7,8 семестры
ПК-5	способностью применять принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	3.1 Принципы товарного менеджмента и маркетинга в организации товароведной и коммерческой деятельности	У.1 Применять принципы товарного менеджмента при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	В.1 Основами продвижения товаров	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	7,8 семестры
ПК-6	навыками управления основными характеристиками товаров (количественными, качественными, ассортиментными и стоимостными) на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных за-	3.1 Объекты товароведной деятельности, основные характеристики товаров (количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные). Этапы жизненного цикла товаров.	У.1 Определять и анализировать основные характеристики товаров.	В.1 Навыками управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	3, 4, 5	7,8 семестры

	пасов					
ПК-7	умением анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	3.1 Методы изучения и анализа потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта. Принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения	У.1 Анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.	В.1 Методами анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии	2, 3	7,8 семестры
ПК-8	знанием ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих их качество	3.1 Ассортимент и потребительские свойства товаров, факторы, формирующие и сохраняющие качество. Номенклатуру потребительских свойств и показателей качества и безопасности однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров.	У.1 Определять показатели ассортимента и качества товаров.	В.1 Методами классификации и кодирования товаров, методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров и способами формирования и сохранения качества товаров.	3, 4, 5	7,8 семестры
ПК-9	знанием методов идентификации, оценки качества и безопасности товаров для диагностики дефектов, выявления опасной, некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции, сокращения и предупреждения товарных потерь	3.1 Основные методы идентификации товаров и способы обнаружения и защиты товаров от фальсификации. Методы оценки качества и безопасности товаров.	У.1 Использовать методы идентификации, оценки качества и безопасности товаров для диагностики дефектов, выявления опасной, некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции.	В.1 Методологией идентификации и выявления фальсификации товаров с помощью современных физических, химических, физико-химических и биологических методов исследования. Правилами проведения идентификации и методами обнаружения фальсификации товаров на всех этапах товародвижения.	5, 8	7,8 семестры
		3.2 Виды, причины возникновения товарных потерь и порядок их списания.	У.2 Определять объемы и причины возникновения товарных потерь и осуществлять их документальное оформление.	В.2 Методами определения товарных потерь, способами и средствами сокращения и предупреждения товарных потерь	5, 8	7,8 семестры
ПК-11	умением оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации	3.1 Нормативные документы, устанавливающие требования к товарной информации.	У.1 Оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации.	В.1 Методами и средствами оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации.	4, 8	7,8 семестры
ПК-12	системным представлением о правилах и порядке организации и проведения товарной экспертизы, подтверждения соответствия и	3.1 Виды экспертиз товаров и их компетенции. Правила и порядок проведения товарной экспертизы, подтверждения соответствия и других видов	У.1 Организовывать и проводить товарную экспертизу, подтверждение соответствия и другие виды оценочной деятельности.	В.1 Методологию и процедуру проведения товарной экспертизы, подтверждение соответствия и других видов оценочной деятельности.	8	7,8 семестры

	других видов оценочной деятельности	оценочной деятельности.				
ПК-13	умением проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим документам	3.2 Принципы стандартизации и метрологического обеспечения оценки качества товаров и торгового процесса.	У.2 Применять принципы стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности.	В.2 Основными методами и приемами проведения оценки качества и безопасности потребительских товаров, правилами подтверждения соответствия, принципами технического регулирования и стандартизации. Устанавливать соответствие качества и безопасности товаров техническим регламентам, стандартам и другим документам.	4, 5, 8	7,8 семестры
ПК-14	способностью осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продаж согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	3.1 Требования к упаковке и маркировке товаров, условиям и срокам их хранения и транспортирования товаров.	У.1 Осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	В.1 Методами контроля за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	8	7,8 семестры

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

Показатели оценивания	Критерии и шкалы оценивания				Оценочное средство	
	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично	для текущего контроля	для промежуточной аттестации
ОК-7						
Знать	Не знает цели и задачи получения образования по выбранному направлению. Роль самоорганизации и самообразования для достижения поставленной цели	Не в полном объеме знает цели и задачи получения образования по выбранному направлению подготовки. Роль самоорганизации и самообразования для достижения поставленной цели	Знает основные цели и задачи получения образования по выбранному направлению подготовки. Роль самоорганизации и самообразования для достижения поставленной цели	Знает цели и задачи получения образования по выбранному направлению подготовки. Роль самоорганизации и самообразования для достижения поставленной цели	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Уметь	Не умеет работать с учебной и научной литературой. Планировать самостоятельную работу. Подбирать литературу по исследуемому вопросу	Частично освоено умение работать с учебной и научной литературой. Планировать самостоятельную работу. Подбирать литературу по исследуемому вопросу	Правильно использует учебную и научную литературу. Планирует самостоятельную работу. Допускает ошибки при подборе литературы по исследуемому вопросу	Самостоятельно использует учебную и научную литературу. Планирует самостоятельную работу. Подбирает литературу по исследуемому вопросу	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Не владеет навыками самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыками передачи знаний, связанных с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях	Не полностью владеет навыками самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыками передачи знаний, связанных с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях	Способен использовать навыки самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыки передачи знаний, связанных с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях	Владеет навыками самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыками передачи знаний, связанных с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
ОПК-1						
Знать	Фрагментарные знания профессиональных функций в соответствии с направлением и профилем подготовки, социальной значимости своей будущей профессии	Общие, но не структурированные знания профессиональных функций в соответствии с направлением и профилем подготовки, социальной значимости своей будущей профессии	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания профессиональных функций в соответствии с направлением и профилем подготовки, социальной значимости своей будущей профессии	Сформированные систематические знания профессиональных функций в соответствии с направлением и профилем подготовки, социальной значимости своей будущей профессии	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Уметь	Частично освоенное умение формулировать задачи и цели современного товароведения, критически оценивать уровень своей квалификации и необходимость ее повышения	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение формулировать задачи и цели современного товароведения, критически оценивать уровень своей квалификации и необходимость ее повышения	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение формулировать задачи и цели современного товароведения, критически оценивать уровень своей квалификации и необходимость ее повышения	Сформированное умение формулировать задачи и цели современного товароведения, критически оценивать уровень своей квалификации и необходимость ее повышения	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Фрагментарное применение	В целом успешное, но не	В целом успешное, но со-	Успешное и систематическое	устный опрос,	тест, собеседо-

	навыков саморазвития и методами повышения квалификации	систематическое применение навыков саморазвития и методами повышения квалификации	держатель отдельные пробелы применение навыков саморазвития и методами повышения квалификации	применение навыков саморазвития и методами повышения квалификации	контрольная работа, практическая работа, реферат	вание, решение ситуационных задач
ОПК-2						
Знать	Фрагментарные знания теоретических основ организации и управления предприятием	Общие, но не структурированные знания теоретических основ организации и управления предприятием	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания теоретических основ организации и управления предприятием	Сформированные систематические знания теоретических основ организации и управления предприятием	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Уметь	Частично освоенное умение находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях. Осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях. Осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях. Осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование	Сформированное умение находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях. Осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Фрагментарное применение навыков организационной работы. Навыков постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов. Навыков разработки, принятия и реализации управленческих решений	В целом успешное, но не систематическое применение навыков организационной работы. Навыков постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов. Навыков разработки, принятия и реализации управленческих решений	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков организационной работы. Навыков постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов. Навыков разработки, принятия и реализации управленческих решений	Успешное и систематическое применение навыков организационной работы. Навыков постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов. Навыков разработки, принятия и реализации управленческих решений	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
ОПК-5(1)						
Знать	Фрагментарные знания основных положений и методов математических и естественнонаучных дисциплин в объеме, необходимом для профессиональной деятельности	Общие, но не структурированные знания основных положений и методов математических и естественнонаучных дисциплин в объеме, необходимом для профессиональной деятельности	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания основных положений и методов математических и естественнонаучных дисциплин в объеме, необходимом для профессиональной деятельности	Сформированные систематические знания основных положений и методов математических и естественнонаучных дисциплин в объеме, необходимом для профессиональной деятельности	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Уметь	Частично освоенное умение использовать математические и естественнонаучные	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение использовать	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение использовать ма-	Сформированное умение использовать математические и естественнонаучные	устный опрос, контрольная работа, практи-	тест, собеседование, решение ситуационных

	методы для решения проблем товароведной и оценочной деятельности	математические и естественнонаучные методы для решения проблем товароведной и оценочной деятельности	тематические и естественнонаучные методы для решения проблем товароведной и оценочной деятельности	методы для решения проблем товароведной и оценочной деятельности	ческая работа, реферат	задач
Владеть	Фрагментарное применение методов и средств естественнонаучных дисциплин для оценки потребительских свойств товаров	В целом успешное, но не систематическое применение методов и средств естественнонаучных дисциплин для оценки потребительских свойств товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение методов и средств естественнонаучных дисциплин для оценки потребительских свойств товаров	Успешное и систематическое применение методов и средств естественнонаучных дисциплин для оценки потребительских свойств товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
ОПК-5 (2)						
Знать	Фрагментарные знания научных основ физических, химических, физико-химических и биологических методов для инструментальной оценки показателей качества и безопасности потребительских товаров	Общие, но не структурированные знания научных основ физических, химических и биологических методов для инструментальной оценки показателей качества и безопасности потребительских товаров	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания научных основ физических, химических, физико-химических и биологических методов для инструментальной оценки показателей качества и безопасности потребительских товаров	Сформированные систематические знания научных основ физических, химических и биологических методов для инструментальной оценки показателей качества и безопасности потребительских товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Уметь	Частично освоенное умение использовать физические, химические, физико-химические и биологические методы как инструмент в профессиональной деятельности	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение использовать физические, химические, физико-химические и биологические методы как инструмент в профессиональной деятельности	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение использовать физические, химические, физико-химические и биологические методы как инструмент в профессиональной деятельности	Сформированное умение использовать физические, химические, физико-химические и биологические методы как инструмент в профессиональной деятельности	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Фрагментарное применение навыков методологией оценки качества товаров физическими, химическими, физико-химическими и биологическими методами анализа	В целом успешное, но не систематическое применение навыков методологией оценки качества товаров физическими, химическими, физико-химическими и биологическими методами анализа	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков методологией оценки качества товаров физическими, химическими, физико-химическими и биологическими методами анализа	Успешное и систематическое применение навыков методологией оценки качества товаров физическими, химическими, физико-химическими и биологическими методами анализа	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
ПК-1						
Знать	Фрагментарные знания критериев выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий про-	Общие, но не структурированные знания критериев выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания критериев выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций	Сформированные систематические знания критериев выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач

	изводства	технологий производства	спроса, моды, новых технологий производства	технологий производства		
Уметь	Частично освоенное умение осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров. Осуществлять связь с поставщиками и потребителями.	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров. Осуществлять связь с поставщиками и потребителями.	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров. Осуществлять связь с поставщиками и потребителями.	Сформированное умение осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров. Осуществлять связь с поставщиками и потребителями.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Фрагментарное применение навыков анализа коммерческих предложений и выбором поставщиков	В целом успешное, но не систематическое применение навыков анализа коммерческих предложений и выбором поставщиков	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применения навыков анализа коммерческих предложений и выбором поставщиков	Успешное и систематическое применение навыков анализа коммерческих предложений и выбором поставщиков	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
ПК-2						
Знать	Фрагментарные знания правил организации закупки, поставки товаров. Видов договоров, правил заключения договоров	Общие, но не структурированные знания правил организации закупки, поставки товаров. Видов договоров, правил заключения договоров	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания правил организации закупки, поставки товаров. Видов договоров, правил заключения договоров	Сформированные систематические знания правил организации закупки, поставки товаров. Видов договоров, правил заключения договоров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Уметь	Частично освоенное умение организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств. Анализировать и повышать эффективность торгово-закупочной деятельности. Составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств. Анализировать и повышать эффективность торгово-закупочной деятельности. Составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств. Анализировать и повышать эффективность торгово-закупочной деятельности. Составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров	Сформированное умение организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств. Анализировать и повышать эффективность торгово-закупочной деятельности. Составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Фрагментарное применение практикой закупки и поставки товаров. Оформления и контроля договорных обязательств	В целом успешное, но не систематическое применение навыков практики закупки и поставки товаров. Оформления и контроля договорных обязательств	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применения навыков практики закупки и поставки товаров. Оформления и контроля договорных обязательств	Успешное и систематическое применение навыков практики закупки и поставки товаров. Оформления и контроля договорных обязательств	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
ПК-4						

Знать	Фрагментарные знания основ товарного менеджмента и товарной логистики. Основ экономики торгового предприятия и организации торговых процессов и труда	Общие, но не структурированные знания основ товарного менеджмента и товарной логистики. Основ экономики торгового предприятия и организации торговых процессов и труда	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания основ товарного менеджмента и товарной логистики. Основ экономики торгового предприятия и организации торговых процессов и труда	Сформированные систематические знания основ товарного менеджмента и товарной логистики. Основ экономики торгового предприятия и организации торговых процессов и труда	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Уметь	Частично освоенное умение организовывать процессы товародвижения. Проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение организовывать процессы товародвижения. Проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение организовывать процессы товародвижения. Проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах	Сформированное умение организовывать процессы товародвижения. Проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Фрагментарное применение навыков основными организационными и управленческими функциями, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	В целом успешное, но не систематическое применение навыков основными организационными и управленческими функциями, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применения навыков основными организационными и управленческими функциями, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	Успешное и систематическое применение навыков практики основными организационными и управленческими функциями, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
ПК-5						
Знать	Фрагментарные знания принципов товарного менеджмента и маркетинга в организации товароведной и коммерческой деятельности	Общие, но не структурированные знания принципов товарного менеджмента и маркетинга в организации товароведной и коммерческой деятельности	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания принципов товарного менеджмента и маркетинга в организации товароведной и коммерческой деятельности	Сформированные систематические знания принципов товарного менеджмента и маркетинга в организации товароведной и коммерческой деятельности	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Уметь	Частично освоенное умение применять принципы товарного менеджмента при закупке, продвижения и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение применять принципы товарного менеджмента при закупке, продвижения и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение применять принципы товарного менеджмента при закупке, продвижения и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	Сформированное умение применять принципы товарного менеджмента при закупке, продвижения и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Фрагментарное применение навыков основ продвижения товаров	В целом успешное, но не систематическое применение навыков основ продвижения товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применения навыков основ продвижения товаров	Успешное и систематическое применение навыков основ продвижения товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа,	тест, собеседование, решение ситуационных задач

					реферат	
ПК-6						
Знать	Фрагментарные знания объектов товароведной деятельности, основных характеристик товаров (количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные). Этапы жизненного цикла товаров	Общие, но не структурированные знания объектов товароведной деятельности, основных характеристик товаров (количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные). Этапы жизненного цикла товаров	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания объектов товароведной деятельности, основных характеристик товаров (количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные). Этапы жизненного цикла товаров	Сформированные систематические знания объектов товароведной деятельности, основных характеристик товаров (количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные). Этапы жизненного цикла товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Уметь	Частично освоенное умение определять и анализировать основные характеристики товаров	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение определять и анализировать основные характеристики товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение определять и анализировать основные характеристики товаров	Сформированное умение определять и анализировать основные характеристики товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Фрагментарное применение навыков управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	В целом успешное, но не систематическое применение навыков управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	Успешное и систематическое применение навыков управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
ПК-7						
Знать	Фрагментарные знания методов изучения и анализа потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта. Принципов формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения	Общие, но не структурированные знания методов изучения и анализа потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта. Принципов формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания методов изучения и анализа потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта. Принципов формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения	Сформированные систематические знания методов изучения и анализа потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта. Принципов формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Уметь	Частично освоенное умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	Сформированное умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Фрагментарное применение	В целом успешное, но не	В целом успешное, но со-	Успешное и систематическое	устный опрос,	тест, собеседо-

	методов анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии	систематическое применение методов анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии	держатель отдельные пробелы применения методов анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии	применение методов анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии	контрольная работа, практическая работа, реферат	вание, решение ситуационных задач
ПК-8						
Знать	Фрагментарные знания ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих качество. Номенклатуру потребительских свойств и показателей качества и безопасности однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров	Общие, но не структурированные знания ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих качество. Номенклатуру потребительских свойств и показателей качества и безопасности однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих качество. Номенклатуру потребительских свойств и показателей качества и безопасности однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров	Сформированные систематические знания ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих качество. Номенклатуру потребительских свойств и показателей качества и безопасности однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Уметь	Частично освоенное умение определять показатели ассортимента и качества товаров	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение определять показатели ассортимента и качества товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение определять показатели ассортимента и качества товаров	Сформированное умение определять показатели ассортимента и качества товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Фрагментарное применение навыков классификации и кодирования товаров, методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров и способами формирования и сохранения качества товаров.	В целом успешное, но не систематическое применение навыков классификации и кодирования товаров, методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров и способами формирования и сохранения качества товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков классификации и кодирования товаров, методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров и способами формирования и сохранения качества товаров.	Успешное и систематическое применение навыков классификации и кодирования товаров, методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров и способами формирования и сохранения качества товаров.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
ПК-9 (1)						
Знать	Фрагментарные знания основных методов идентификации товаров и способы обнаружения и защиты товаров от фальсификации. Методов оценки качества и безопасности товаров	Общие, но не структурированные знания основных методов идентификации товаров и способы обнаружения и защиты товаров от фальсификации. Методов оценки качества и безопасности товаров	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания основных методов идентификации товаров и способы обнаружения и защиты товаров от фальсификации. Методов оценки качества и безопасности товаров	Сформированные систематические знания основных методов идентификации товаров и способы обнаружения и защиты товаров от фальсификации. Методов оценки качества и безопасности товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Уметь	Частично освоенное умение использовать методы идентификации, оценки качества	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение использовать	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение использовать ме-	Сформированное умение использовать методы идентификации, оценки качества	устный опрос, контрольная работа, практи-	тест, собеседование, решение ситуационных

	и безопасности товаров для диагностики дефектов, выявления опасной, некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции	методы идентификации, оценки качества и безопасности товаров для диагностики дефектов, выявления опасной, некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции	тоды идентификации, оценки качества и безопасности товаров для диагностики дефектов, выявления опасной, некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции	и безопасности товаров для диагностики дефектов, выявления опасной, некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции	ческая работа, реферат	задач
Владеть	Фрагментарное применение навыков идентификации и выявления фальсификации товаров с помощью современных физических, химических, физико-химических и биологических методов исследования. Правилами проведения идентификации и методами обнаружения фальсификации товаров на всех этапах товародвижения	В целом успешное, но не систематическое применение идентификации и выявления фальсификации товаров с помощью современных физических, химических, физико-химических и биологических методов исследования. Правилами проведения идентификации и методами обнаружения фальсификации товаров на всех этапах товародвижения	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков идентификации и выявления фальсификации товаров с помощью современных физических, химических, физико-химических и биологических методов исследования. Правилами проведения идентификации и методами обнаружения фальсификации товаров на всех этапах товародвижения	Успешное и систематическое применение навыков идентификации и выявления фальсификации товаров с помощью современных физических, химических, физико-химических и биологических методов исследования. Правилами проведения идентификации и методами обнаружения фальсификации товаров на всех этапах товародвижения	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач

ПК-9 (2)

Знать	Фрагментарные знания видов, причин возникновения товарных потерь и порядок их списания	Общие, но не структурированные знания видов, причин возникновения товарных потерь и порядок их списания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания видов, причин возникновения товарных потерь и порядок их списания	Сформированные систематические знания видов, причин возникновения товарных потерь и порядок их списания	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Уметь	Частично освоенное умение определять объемы и причины возникновения товарных потерь и осуществлять их документальное оформление	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение определять объемы и причины возникновения товарных потерь и осуществлять их документальное оформление	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение определять объемы и причины возникновения товарных потерь и осуществлять их документальное оформление	Сформированное умение определять объемы и причины возникновения товарных потерь и осуществлять их документальное оформление	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Фрагментарное применение навыков определения товарных потерь, способами и средствами сокращения и предупреждения товарных потерь	В целом успешное, но не систематическое применение навыков определения товарных потерь, способами и средствами сокращения и предупреждения товарных потерь	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков определения товарных потерь, способами и средствами сокращения и предупреждения товарных потерь	Успешное и систематическое применение навыков определения товарных потерь, способами и средствами сокращения и предупреждения товарных потерь	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач

ПК-11

Знать	Фрагментарные знания нормативных документов, устанавливающих требования к товарной информации	Общие, но не структурированные знания нормативных документов, устанавливающих требования к товарной	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания нормативных документов, устанавливающих	Сформированные систематические знания нормативных документов, устанавливающих требования к товар-	устный опрос, контрольная работа, практическая работа,	тест, собеседование, решение ситуационных задач
-------	---	---	--	---	--	---

		информации	требования к товарной информации	ной информации	реферат	
Уметь	Частично освоенное умение оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации	Сформированное умение оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Фрагментарное применение методов и средств оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации	В целом успешное, но не систематическое применение методов и средств оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение методов и средств оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации	Успешное и систематическое применение методов и средств оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
ПК-12						
Знать	Фрагментарные знания видов экспертиз товаров и их компетенции. Правил и порядка проведения товарной экспертизы, подтверждения соответствия и других видов оценочной деятельности	Общие, но не структурированные знания видов экспертиз товаров и их компетенции. Правил и порядка проведения товарной экспертизы, подтверждения соответствия и других видов оценочной деятельности	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания видов экспертиз товаров и их компетенции. Правил и порядка проведения товарной экспертизы, подтверждения соответствия и других видов оценочной деятельности	Сформированные систематические знания видов экспертиз товаров и их компетенции. Правил и порядка проведения товарной экспертизы, подтверждения соответствия и других видов оценочной деятельности	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Уметь	Частично освоенное умение организовывать и проводить товарную экспертизу, подтверждение соответствия и другие виды оценочной деятельности	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение организовывать и проводить товарную экспертизу, подтверждение соответствия и другие виды оценочной деятельности	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение организовывать и проводить товарную экспертизу, подтверждение соответствия и другие виды оценочной деятельности	Сформированное умение организовывать и проводить товарную экспертизу, подтверждение соответствия и другие виды оценочной деятельности	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Фрагментарное применение навыков методологии и процедуры проведения товарной экспертизы, подтверждение соответствия и других видов оценочной деятельности	В целом успешное, но не систематическое применение навыков методологии и процедуры проведения товарной экспертизы, подтверждение соответствия и других видов оценочной деятельности	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков методологии и процедуры проведения товарной экспертизы, подтверждение соответствия и других видов оценочной деятельности	Успешное и систематическое применение навыков методологии и процедуры проведения товарной экспертизы, подтверждение соответствия и других видов оценочной деятельности	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
ПК-13						
Знать	Фрагментарные знания о принципах стандартизации и метрологического обеспечения оценки качества товаров и торгового процесса	Общие, но не структурированные знания о принципах стандартизации и метрологического обеспечения оценки качества товаров и торго-	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания о принципах стандартизации и метрологического обеспечения оценки качества	Сформированные систематические знания о принципах стандартизации и метрологического обеспечения оценки качества товаров и	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач

		вого процесса	товаров и торгового процесса	торгового процесса		
Уметь	Частично освоенное умение применять принципы стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение применять принципы стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение применять принципы стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности	Сформированное умение применять принципы стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Фрагментарное применение навыков основных методов и приемов проведения оценки качества и безопасности потребительских товаров, правилами подтверждения соответствия, принципами технического регулирования и стандартизации. Устанавливать соответствие качества и безопасности товаров техническим регламентам, стандартам и другим документам	В целом успешное, но не систематическое применение основных методов и приемов проведения оценки качества и безопасности потребительских товаров, правилами подтверждения соответствия, принципами технического регулирования и стандартизации. Устанавливать соответствие качества и безопасности товаров техническим регламентам, стандартам и другим документам	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение основных методов и приемов проведения оценки качества и безопасности потребительских товаров, правилами подтверждения соответствия, принципами технического регулирования и стандартизации. Устанавливать соответствие качества и безопасности товаров техническим регламентам, стандартам и другим документам	Успешное и систематическое применение основных методов и приемов проведения оценки качества и безопасности потребительских товаров, правилами подтверждения соответствия, принципами технического регулирования и стандартизации. Устанавливать соответствие качества и безопасности товаров техническим регламентам, стандартам и другим документам	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
ПК-14						
Знать	Фрагментарные знания о требованиях к упаковке и маркировке товаров, условиям и срокам их хранения и транспортирования товаров	Общие, но не структурированные знания о требованиях к упаковке и маркировке товаров, условиям и срокам их хранения и транспортирования товаров	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания о требованиях к упаковке и маркировке товаров, условиям и срокам их хранения и транспортирования товаров	Сформированные систематические знания о требованиях к упаковке и маркировке товаров, условиям и срокам их хранения и транспортирования товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Уметь	Частично освоенное умение осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	В целом успешное, но не систематически применение навыков осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	Сформированное умение осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач
Владеть	Фрагментарное применение методов контроля за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	В целом успешное, но не систематическое методов контроля за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение методов контроля за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	Успешное и систематическое применение методов контроля за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач

3. Типовые контрольные задания и иные материалы

3.1. Примерные вопросы к зачету, устному опросу, критерии оценки

(ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-11, ПК-12, ПК-13, ПК-14)

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

Критерии оценки

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

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

3.2. Примерные тестовые задания, критерии оценки

(ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-11, ПК-12, ПК-13, ПК-14)

1 уровень.

1. Товар – это? (ПК-6)
 - 1) объект купли-продажи и средство удовлетворения потребностей потребителей *
 - 2) материальный или нематериальный результат деятельности, предназначенный для удовлетворения реальных или потенциальных потребностей
 - 3) предмет труда, предназначенный для перепродажи

2. Что не относится к товароведным характеристикам товаров (ПК-6)
 - 1) качественная
 - 2) количественная
 - 3) стоимостная *
 - 4) ассортиментная

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

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

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

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

7. Перечислить стадии технологического жизненного цикла товаров (ПК-6)
 - 1) предтоварная стадия
 - 2) стадия зрелости
 - 3) товарная стадия
 - 4) стадия насыщения и спада
 - 5) стадия проектирования и разработки товаров
 - 6) стадия утилизации товаров и уничтожения
 - 7) послереализационная стадия
 - 8) стадия роста

8. Перечислите ключевые факторы успеха товара на стадии выхода товара на рынок (ПК-7)
 - 1) дизайн товара
 - 2) снижение уровня цен
 - 3) функциональные характеристики товара
 - 4) упаковка товара
 - 5) совершенствование торгового ассортимента
 - 6) потребительские свойства товаров

9. На стадии внедрения, или выхода, товара на рынок (ПК-7)
 - 1) устанавливаются достаточно высокие цены
 - 2) устанавливаются достаточно низкие цены
 - 3) устанавливаются рыночные цены
 - 4) устанавливаются низкие цены и постепенно повышают цены

10. Количество торговых марок товаров одного вида, или их модификаций или товарных артикулов. (ПК-8)
- 1) полнота
 - 2) глубина *
 - 3) широта
 - 4) новизна
 - 5) устойчивость
11. Перечислите общие факторы формирования ассортимента: (ПК-8)
- 1) сырьевая база
 - 2) спрос
 - 3) материально-техническая база
 - 4) рентабельность
 - 5) специализация торговой организации
12. Перечислите специфические факторы формирования торгового ассортимента: (ПК-8)
- 1) специализация торговой организации
 - 2) спрос
 - 3) методы стимулирования сбыта
 - 4) достижения научно-технического прогресса
 - 5) материально-техническая база торговой организации
 - 6) материально-техническая база производства
 - 7) производственные возможности изготовителей
13. Значения показателей качества, устанавливающие нормированные пределы отклонений от регламентированного значения (ПК-8)
- 1) минимальные предельные значения
 - 2) максимальные предельные значения
 - 3) диапазонные
 - 4) допускаемые*
14. Навеска – это: (ПК-8)
- 1) часть исходного образца, отобранная для проведения лабораторных испытаний
 - 2) Часть объединенной пробы или среднего образца, выделенная и подготовленная соответствующим образом для проведения лабораторных испытаний
 - 3) часть средней пробы, выделенная для определения некоторых показателей качества товаров*
15. Какие из перечисленных факторов относятся к формирующим? (ПК-8)
- 1) проектирование *
 - 2) разработка продукции *
 - 3) сырье *
 - 4) конструкция *
 - 5) технология производства *
16. Перечислите принципы экспертизы: (ПК-12)
- 1) Безопасность товаров*
 - 2) компетентность *
 - 3) личные качества
 - 4) независимость *
 - 5) объективность *
 - 6) опыт работы
 - 7) ответственность
 - 8) прогнозирование
 - 9) системный подход *
 - 10) эффективность*
17. Укажите цель экспертизы (ПК-12)
- 1) обеспечение правильного выбора свойств, показателей ассортимента и качества с учетом конкретных вопросов, поставленных заказчиком экспертизы
 - 2) выявление соответствия действительных значений показателей установленным требованиям
 - 3) определение предполагаемых значений показателей качества и/или коэффициентов их весомости
 - 4) проведение количественных и порядковых оценок основополагающих характеристик товара, а также процессов, которые влияют на них, но зачастую не поддаются непосредственному измерению и основываются на суждениях специалистов-экспертов*

18. Дайте определение принципа экспертизы «независимость» (ПК-12)

- 1) глубокое знание товаров, их химических, физических и физико-химических свойств, процессов, влияющих на них
- 2) заключается в предупреждении и/или устранении субъективизма при проведении экспертных оценок
- 3) эксперт должен заранее предвидеть результаты своей оценки, планировать потребительские предпочтения на новые виды товаров
- 4) эксперт должен быть независимым от любых заинтересованных в результатах экспертизы сторон *
- 5) обобщение, группирование и приведение в определенную систему данных, необходимых для проведения экспертизы

19. Оценкой потребительских свойств товаров занимается: (ПК-12)

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

20. Товароведная экспертиза проводится в следующих случаях: (ПК-12)

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

21. С каких моментов начинается 1 этап экспертизы? (ПК-12)

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

22. Установление соответствия товара, указанного на маркировке и в сопроводительных документах, предъявляемых к нему требованиям – это: (ПК-9)

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

23. Перечислите функции идентификации (ПК-9)

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

2 уровень.

1. Допишите правильный ответ. Освоение нового товара торговой компанией требует участия ряда подразделений: (ПК-1)

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

2. Допишите правильный ответ. Специалисты по продажам товара подчеркивают, что необходимо продавать не товар, а ... , которая заключена в товаре. (ПК-1)

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

3. Укажите последовательность действий торговой организации при освоении новой продукции: (ПК-2)

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

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

Торгово-технологические процессы в торговле	Товароведные характеристики
1) упаковка	А) качество

2) транспортирование	Б) количество
3) хранение	В) конкурентоспособность
4) закупочная деятельность	Г) ассортимент
5) управление товарными запасами	
6) реализация товаров	

5. Установите соответствие между характеристиками поставщика и характеристиками поставляемой им продукции. (ПК-1)

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

6. Установите соответствие. Свяжите стадии ЖЦП и результаты процессов управления на этих стадиях. (ПК-6)

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

3 уровень.

1. При получении томатного сока в стеклянных банках оказалось, что этикетка наклеена наискось, измята, не все данные можно прочесть, жестяная крышка имеет четкие оржавленные пятна. По органолептическим показателям сок соответствует требованиям стандарта. Каковы Ваши действия? (ПК-8, ПК-9)

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

2. Скорректируйте данные по оптимальной структуре ассортимента в рамках ABC – анализа. (ПК-7)

Группа товаров	А	В	С
Доля в обороте, %	5	20	75
Доля в общем количестве, %	20	75	5

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

3. В каких документах регламентируются действия торговой организации в отношении выявленной при приемке по качеству недоброкачественной продукции? (ПК-13)

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

4. Как определяется термин «качество» в стандарте ISO 9000-2011: (ПК-13)

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

Критерии оценки (примеры):

«отлично» - 91% и более правильных ответов;

«хорошо» - 81%-90% правильных ответов;

«удовлетворительно» - 71%-80% правильных ответов;

«неудовлетворительно» - 70% и менее правильных ответов.

3.3. Примерные ситуационные задачи, критерии

(ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-11, ПК-12, ПК-13, ПК-14)

1. Рассчитайте коэффициенты устойчивости и новизны ассортимента: чай и кофе, если в универсаме имеется в торговом зале 150 наименований чая и 50 наименований кофе, из них новых наименований чая – 20, кофе – 10. На российском рынке имеются предложения 170 наименований чая и 60 наименований кофе. Устойчивым ассортиментом пользуются 65 наименований чая и 15 кофе. (ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ПК-6, ПК-8)
2. В магазин обратилась с жалобой покупательница, которая приобрела карамель «Клубника со сливками», просила вернуть ей деньги. Директор магазина не удовлетворил просьбу покупателя. Краева обратилась в Отдел по защите прав потребителей. Результаты анализа – мятой карамели 3%, отклонение начинки 2%. Правильно ли отказал директор покупателю? Ответ обоснуйте. Дайте заключение о качестве карамели. Определите срок годности данной карамели. (ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ПК-8, ПК-9, ПК-13, ПК-14)
3. На продовольственном складе хранились кондитерские товары: конфеты, карамель, шоколад, печенье и пряники. При проверке склада были сняты показания психрометра и установлены относительная влажность воздуха и температура помещения. Показания сухого термометра составили 20°C, влажного – 18,5°C. Можно ли при таких условиях хранить указанные товары? К чему это может привести? (ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-5, ПК-4, ПК-8, ПК-9, ПК-14)
4. На склад поступила партия конфет «Балтика». При оценке качества было установлено, что конфеты имеют небольшое просвечивание корпусов с доньшка, на поверхности «поседение» и салистый привкус. Дайте обоснованное заключение о качестве конфет. ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ПК-9, ПК-13, ПК-14)
5. Продовольственный магазин «Березка» является розничным магазином. Ассортимент данного магазина насчитывает свыше 2 000 наименований реализуемого товара. Проведите мероприятия по управлению ассортиментом. (ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8)
6. Выполнить дифференциацию объектов управления по степени их важности и влияния на конечный результат с использованием ABC-анализа. По результатам анализа построить график. Исходные данные приведены в таблице 1. Имеем десять позиций. Для каждой дано значение среднего запаса за последний квартал. (ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8)

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

7. В целях укрепления позиции на рынке руководство фирмы приняло решение расширить торговый ассортимент. Свободных финансовых средств, необходимых для кредитования дополнительных товарных ресурсов, фирма не имеет. Перед службой логистики была поставлена задача усиления контроля товарных запасов с целью сокращения общего объема денежных средств, омертвленных в запасах. Необходимо провести анализ ассортимента по методам ABC и XYZ, в результате чего распределить ассортиментные позиции по группам и сформулировать соответствующие рекомендации по управлению запасами. Торговый ассортимент фирмы, средние запасы за год, а также объемы продаж по отдельным кварталам представлены в таблице. (ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8)

Номер позиции	Средний запас за год по позиции, руб.	Реализация за квартал, руб.			
		I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
1	4900	4000	3700	3500	4100
2	150	240	300	340	400
3	200	500	600	400	900
4	1900	3300	1000	1500	2000
5	150	50	70	180	20
6	450	450	490	460	480

7	900	1400	1040	1200	1300
8	2500	400	1600	2000	2900
9	3800	3600	3300	4000	3400
10	690	700	1000	1100	800

8. Небольшой продовольственный магазин продает свежие овощи и фрукты, которые он закупает у местного фермера. В сезон поспевания клубники спрос на нее приближен к нормальному распределению со средним значением 40 кварт в день и стандартным отклонением 6 кварт в день. Стоимость избыточного запаса – 35 центов за кварту. Ежедневно магазин заказывает 49 кварт свежей клубники. а) Каковы будут возможные убытки от нехватки запасов (на одну кварту)? б) Почему они находятся в разумных пределах? (ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5)

Критерии оценки:

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

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

3.4. Примерные задания для выполнения контрольной работы

(ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-11, ПК-12, ПК-13, ПК-14)

Варианты теоретических заданий контрольной работы определяются по таблице в зависимости от фамилии студента и последней цифры номера зачетной книжки (личного шифра студента). Практическое задание выполняет каждый студент на примере любой торговой организации, по любой группе товаров.

В таблице по вертикали «А» размещаются буквы от «А» до «Я», каждая из которых – первая буква фамилии студента, а по горизонтали «Б» размещены цифры от 0 до 9, каждая из которых – последняя цифра шифра студента. Пересечение их определяет клетку с номерами заданий контрольной работы студента.

Студенты должны быть внимательными при определении варианта. Контрольная работа, выполненная не по своему варианту, возвращается студенту без проверки и зачета.

В случае затруднений при выполнении контрольной работы студенты могут получить устную консультацию у преподавателя.

		Последняя цифра шифра									
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Первая буква фамилии студента	А-Д	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Е-И	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	К-О	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	П-Т	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	У-Ч	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20
	Ш-Я	21	23	25	27	29	31	33	35	37	39

ВАРИАНТЫ ЗАДАНИЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Теоретические вопросы:

1. Принципы построения и основные классификационные группировки Общероссийского классификатора продукции. Принципы построения и особенности группировки товаров в Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности.
2. Из каких элементов складывается политика предприятия в области товарного менеджмента.
3. Для чего необходимо научное исследование человеческих потребностей? Как соотносятся потребности и возможности человека?
4. Выявление потребностей человека. Как соотносятся потребности и интересы? Динамика потребностей.
5. Личностные факторы влияния на поведение потребителя: роль внутреннего “Я”.

6. Роль взаимоотношения процесса производства и процесса потребления при формировании потребностей человека.
7. Понятие спроса, факторы, влияющие на спрос, виды спроса.
8. Закон возрастания уровня человеческих потребностей. Структура социальных потребностей.
9. Комплексный характер принятия решений потребителем. Анатомия процесса принятия решения.
10. Методы формирования сбалансированного ассортимента торговых предприятий различного профиля.
11. Влияние перечня социально-значимых товаров на формирование ассортимента.
12. Стратегия и тактика управления ассортиментом. Задачи управления ассортиментом.
13. Анализ эффективности ассортиментной политики торгового предприятия.
14. Понятие модели Канно, её значение в повышении конкурентоспособности товара.
15. Модели национальных премий по качеству.
16. Цель определения оборачиваемости товарных запасов.
17. Методы расчета нормы оборачиваемости.
18. Определение точки заказа в торговом предприятии.
19. Модель оптимального размера заказа (модель Уилсона).
20. Служба закупок в розничном торговом предприятии.
21. Планирование закупок по впервые закупаемым товарам.
22. Оптимизация и контроль работы специалистов по закупкам.
23. Порядок рассмотрения коммерческих предложений и принятия решений о переговорах с потенциальными поставщиками.
24. Достоинства и недостатки работы с крупными и мелкими поставщиками.
25. Критерии идеального поставщика.
26. Тактические приемы при закупке товара.
27. Бонусная политика сетевых магазинов.
28. Проведение тендеров на поставку товаров.
29. Особые условия договора поставки товаров.
30. Стратегия и тактика ведения переговоров с предприятиями-поставщиками.
31. Мониторинг контрактно-ценовых условий, как важнейший элемент информационного обеспечения работы с поставщиками.
32. Факторы, влияющие на формирование потребительских свойств и конкурентоспособности товаров (на любом примере).
33. Анализ продукции с помощью матрицы Симона «объективное / субъективное качество и ее использование для повышения конкурентоспособности».
34. Оценка товарных запасов по методам ФИФО и ЛИФО.
35. Анализ товаров по параметрам влияния.
36. Организация прогнозирования спроса.
37. Методы определения потребностей.
38. Методы определения конкурентоспособности товаров.
39. Конкуренция как двигатель рыночной экономики.
40. Управление конкурентоспособностью товаров.

Практическое задание:

1. Изучить методы управления ассортиментом, применяемые на конкретном торговом предприятии. Дать характеристику, привести примеры.
2. Провести SWOT-анализ конкретной торговой организации.
3. На примере двух реальных торговых объектов проведите оценку конкурентоспособности данных объектов (если Вы работаете на предприятиях торговли, то один из объектов будет Ваше торговое предприятие, а второй объект по желанию). Сравнительную характеристику оформить в виде таблицы. Разработать пути повышения конкурентоспособности торгового предприятия.

Показатель конкурентоспособности	Торговый объект 1	Торговый объект 2

Критерии оценок:

Оценка «зачтено» выставляется за контрольную работу, в которой:

1. Представлено логичное содержание.
2. Отражена актуальность рассматриваемой темы, верно определены основные категории.
3. Анализ литературы отличается глубиной, самостоятельностью, умением показать собственную позицию по отношению к изучаемому вопросу.
4. В заключении сформулированы развернутые, самостоятельные выводы по работе.
5. Выполнены все практические задания.
6. Работа оформлена в соответствии с требованиями ГОСТа.
7. Работа выполнена в срок.

Оценкой «не зачтено» оценивается контрольная работа, в которой большая часть требований, предъявляемых к подобного рода работам не выполнена, если контрольную работу студент сдал без соблюдения сроков, нарушение логики, неполнота, нераскрываемость вопросов; неправильное решение задач.

3.4. Примерные задания для написания (и защиты) рефератов, критерии оценки (ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-11, ПК-12, ПК-13, ПК-14)

Раздел 1: Основные понятия, объекты и методы товарного менеджмента (ОК-7, ОПК-1, ПК-5)

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

Раздел 2: Потребности и прогнозирование спроса (ОК-7, ОПК-1, ПК-1, ПК-5, ПК-7)

1. Для чего необходимо научное исследование человеческих потребностей?
2. Как соотносятся потребности и возможности человека?
3. Выявление потребностей человека.
4. Как соотносятся потребности и интересы?
5. Динамика потребностей.
6. Личностные факторы влияния на поведение потребителя: роль внутреннего «Я».
7. Роль взаимоотношения процесса производства и процесса потребления при формировании потребностей человека.
8. Понятие спроса, факторы, влияющие на спрос, виды спроса.
9. Закон возрастания уровня человеческих потребностей.
10. Структура социальных потребностей.
11. Комплексный характер принятия решений потребителем. Анатомия процесса принятия решения.

Раздел 3: Управление ассортиментом торгового предприятия (ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8)

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

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

(ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-5, ПК-1, ПК-5, ПК-6, ПК-8, ПК-11, ПК-13)

1. Методы оценки уровня качества товаров и их применение в практике работы производственных и торговых предприятий
2. Дефекты товаров: классификация, причины возникновения, методы обнаружения, способы предупреждения и устранения.
3. Контроль качества продовольственных и непродовольственных товаров (вид товара – по выбору студента).
4. Укажите правила и методы отбора проб (выборок) для продовольственных товаров (вид товара – по выбору студента).
5. Укажите правила и методы отбора проб (выборок) для непродовольственных товаров (вид товара – по выбору студента).
6. Правила и порядок приемки партии продовольственных товаров по качеству (вид товара – по выбору студента).
7. Правила и порядок приемки партии непродовольственных товаров по качеству (вид товара – по выбору студента).
8. Модели национальных премий по качеству.
9. Идентификация товаров: виды, показатели, средства и методы, результаты.

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

(ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-5, ПК-1, ПК-5, ПК-6, ПК-8, ПК-9, ПК-13)

1. Основные направления деятельности при разработке требований к товару.
2. Влияние производственных процессов на формирование основополагающих товароведных характеристик готовой продукции.

3. Характеристика потребительской и транспортной упаковки продовольственных и непродовольственных товаров (вид товара – по выбору студента).
4. Требования к упаковке продовольственных и непродовольственных товаров (вид товара – по выбору студента).
5. Перечислите требования к санитарно-гигиеническому режиму хранения.
6. Принципы и правила размещения товаров на хранение.
7. Условия хранения продовольственных и непродовольственных товаров (вид товара – по выбору студента).
8. Методы хранения продовольственных и непродовольственных товаров (вид товара – по выбору студента).
9. Достоинства и недостатки различных методов хранения.
10. Скоропортящиеся товары и товары длительного пользования.
11. Методы предпродажной товарной обработки.
12. Товарные потери: количественные и качественные. Меры по сокращению товарных потерь.

Раздел 6: Управление товарными запасами
(ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-5, ПК-1, ПК-4, ПК-5)

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

Раздел 7: Управление закупками товара
(ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-5, ПК-1, ПК-4, ПК-5)

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

Раздел 8: Экспертиза товаров в области товарного менеджмента
(ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-5, ПК-5, ПК-9, ПК-11, ПК-12, ПК-13, ПК-14)

1. Дайте характеристику товароведной экспертизе: ее видам и назначению.
2. Дайте характеристику санитарно-эпидемиологической экспертизе.
3. Дайте характеристику ветеринарной экспертизе.
4. Дайте характеристику экологической экспертизе.
5. Дайте характеристику контрактной экспертизе.
6. Дайте характеристику таможенной экспертизе.
7. Дайте характеристику страховой экспертизе.
8. Дайте характеристику банковской экспертизе.
9. Дайте характеристику консультационной экспертизе.
10. Дайте характеристику потребительской экспертизе.
11. Правила и порядок проведения экспертизы качества товаров по внешнему виду (вид товара – по выбору студента).
12. Правила и порядок проведения экспертизы физико-механических и химических показателей качества товаров (вид товара – по выбору студента).

Критерии оценки реферата:

- соответствие теме;
- глубина проработки материала;
- правильность и полнота использования источников;
- владение терминологией и культурой речи;
- оформление реферата.

По усмотрению преподавателя рефераты могут быть представлены на семинарах в виде выступлений. Предпочтительнее сопровождение доклада презентацией по теме реферата.

Критерии оценки:

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

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

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

4.1. Методика проведения тестирования

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

Локальные нормативные акты, регламентирующие проведение процедуры:

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

Субъекты, на которых направлена процедура:

Процедура оценивания должна охватывать всех обучающихся, осваивающих дисциплину (модуль).

В случае, если обучающийся не прошел процедуру без уважительных причин, то он считается имеющим академическую задолженность.

Период проведения процедуры:

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

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

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

Требования к кадровому обеспечению проведения процедуры:

Процедуру проводит преподаватель, ведущий дисциплину (модуль).

Требования к банку оценочных средств:

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

Тесты включают в себя задания 3-х уровней:

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

Соотношение заданий разных уровней и присуждаемые баллы

	Вид промежуточной аттестации
	зачет
Количество ТЗ 1 уровня (выбрать все правильные ответы)	18
Кол-во баллов за правильный ответ	2
Всего баллов	36
Количество ТЗ 2 уровня (соответствие, последовательность)	8
Кол-во баллов за правильный ответ	4
Всего баллов	32
Количество ТЗ 3 уровня (ситуационная задача)	4
Кол-во баллов за правильный ответ	8
Всего баллов	32
Всего тестовых заданий	30
Итого баллов	100
Мин. количество баллов для аттестации	71

Описание проведения процедуры:

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

Тестирование на бумажном носителе:

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

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

Тестирование на компьютерах:

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

Результаты процедуры:

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

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

4.2. Методика проведения устного собеседования

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

Локальные нормативные акты, регламентирующие проведение процедуры:

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

Субъекты, на которые направлена процедура:

Процедура оценивания должна охватывать всех обучающихся, осваивающих дисциплину (модуль).

В случае, если обучающийся не проходил процедуру без уважительных причин, то он считается имеющим академическую задолженность.

Период проведения процедуры:

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

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

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

Требования к кадровому обеспечению проведения процедуры:

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

Требования к банку оценочных средств:

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

Описание проведения процедуры:

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

Собеседование может проводиться по вопросам билета и по ситуационной задаче. Результат собеседования при проведении промежуточной аттестации в форме зачёта определяется оценками «зачтено», «не зачтено».

Результаты процедуры:

Результаты проведения процедуры в обязательном порядке проставляются преподавателем в зачетные книжки обучающихся и зачетные ведомости и представляются в деканат факультета, за которым закреплена образовательная программа.

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

4.3. Методика проведения контрольных работ

Целью процедуры промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), проводимой в форме проведения контрольной работы, является оценка уровня усвоения обучающимися знаний, приобретения умений, навыков и сформированности компетенций в результате изучения учебной дисциплины (части дисциплины), получение информации о характере познавательной деятельности, уровне самостоятельности и активности.

Локальные нормативные акты, регламентирующие проведение процедуры:

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

Субъекты, на которые направлена процедура:

Процедура оценивания должна охватывать всех обучающихся, осваивающих дисциплину (модуль), по которой предусмотрено выполнение контрольной работы. В случае, если обучающиеся не представили контрольную работу или не имеют оценки «зачтено» за контрольные работы по данной дисциплине, до зачета по соответствующей дисциплине не допускаются.

Период проведения процедуры:

Процедура оценивания проводится в соответствии с учебным планом и расписанием учебных занятий.

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

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

Требования к кадровому обеспечению проведения процедуры:

Процедуру проводит преподаватель, ведущий дисциплину (модуль).

Требования к банку оценочных средств:

До начала проведения процедуры преподавателем подготавливается необходимый банк оценочных материалов для оценки знаний, умений, навыков. Банк оценочных материалов включает в себя вопросы и задания контрольных работы.

В целях организации выполнения контрольных работ разрабатываются методические рекомендации по написанию соответствующих контрольных работ.

Описание проведения процедуры:

Контрольные работы должны быть представлены на кафедру не менее чем за неделю до начала промежуточной аттестации (для почтовых пересылок дата отправления определяется по штампу отправления).

Все контрольные работы должны быть проверены преподавателями до начала промежуточной аттестации. На контрольную работу, выполненную на оценку «не зачтено», преподаватель оформляет рецензию с изложением отмеченных ошибок. Неаттестованную контрольную работу с рецензией передают в деканат для направления ее в адрес обучающегося для исправления. После исправления замечаний обучающийся направляет контрольную работу на повторную проверку.

Результаты процедуры:

Контрольная работа оценивается оценками «зачтено», «не зачтено».

4.4. Методика проведения промежуточной аттестации в форме защиты реферата

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

Локальные нормативные акты, регламентирующие проведение процедуры:

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

Субъекты, на которые направлена процедура:

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

Период проведения процедуры:

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

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

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

Требования к кадровому обеспечению проведения процедуры:

Процедуру проводит преподаватель, ведущий дисциплину (модуль).

Требования к банку оценочных средств:

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

Описание проведения процедуры:

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

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

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

Результаты процедуры:

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

Результаты проведения процедуры в обязательном порядке отмечается преподавателем в журнале.

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