

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 25.12.2024 11:56:19

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Платонова Т.К.

«25» июня 2024 г.

**Рабочая программа дисциплины  
Система измерений конъюнктуры рынка**

Направление 38.03.06 Торговое дело

Направленность 38.03.06.08 Логистика и управление цепями поставок

Для набора 2024 года

Квалификация  
Бакалавр

**КАФЕДРА      Коммерция и логистика****Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
	16			
Неделя	16			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	32	32	32	32
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	64	64	64	64
Контактная работа	64	64	64	64
Сам. работа	44	44	44	44
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

**ОСНОВАНИЕ**

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 25.06.2024 г. протокол № 18.

Программу составил(и): доцент, Согомоян С.А

Зав. кафедрой: д.э.н., проф. Полуботко А.А.

Методический совет направления: д.э.н., профессор Костоглодов Д.Д.

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цели освоения дисциплины: формирование у студентов целостной системы знаний о теоретических, методологических и практических подходах к организации изучения конъюнктуры рынка.
-----	---

### 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**ПК-2:** Владеет навыками анализа межфункциональных взаимосвязей логистической деятельности и деятельности в цепях поставок и использовать его результаты для подготовки управленческих решений

**ПК-3:** Владеет умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации

#### В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

##### Знать:

- цели и задачи изучения конъюнктуры рынка;
- способы и методы исследования;
- виды и источники информации для получения данных;
- методы прогнозирования рыночной среды;
- методы и способы конъюнктурного анализа рынка;
- основные типы деловых партнеров.  
(Соотнесено с индикатором ПК-2.1)
- основные методы, способы и средства получения, хранения, переработки информации;
- основные тенденции развития конъюнктуры мировых товарных рынков и ее влияние на развитие транспортного рынка.  
(Соотнесено с индикатором ПК-3.1)

##### Уметь:

- использовать полученные знания для оценки рыночной конъюнктуры и ее исследования, в целях повышения эффективности работы предприятия;
- проводить количественный и качественный сбор информации;
- выбирать необходимый тип деловых переговоров.  
(Соотнесено с индикатором ПК-2.2)
- проводить количественный и качественный сбор информации;
- выполнять экономическую оценку влияния конъюнктуры товарных рынков на деятельность транспортной компании;
- определять уровень конкуренции на рынке транспортных услуг.  
(Соотнесено с индикатором ПК-3.2)

##### Владеть:

- навыками управления ассортиментом предприятия;
- навыками контроля за выполнением результатов деловых переговоров;
- способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;
- способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно- управленческой работе с малыми коллективами.  
(Соотнесено с индикатором ПК-2.3)
- навыками управления ассортиментом предприятия ;
- навыками определения параметров конъюнктуры транспортного рынка;
- методами и средствами расчета индекса конъюнктуры транспортного рынка.  
(Соотнесено с индикатором ПК-3.3)

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### Раздел 1. Предмет и метод дисциплины. Информационное обеспечение изучения конъюнктуры рынка

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
1.1	Тема 1.1 «Предмет и метод «Изучения конъюнктуры рынка»» Принципы и методы изучения конъюнктуры рынка. Задачи изучения конъюнктуры рынка. Показатели конъюнктуры рынка. / Лек /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
1.2	Тема 1.1 «Предмет и метод «Изучения конъюнктуры рынка»» Принципы и методы изучения конъюнктуры рынка. Задачи изучения конъюнктуры рынка. Показатели конъюнктуры рынка. Подготовка к занятию по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice / Пр /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6

1.3	Тема 1.1 «Предмет и метод «Изучения конъюнктуры рынка»» Принципы и методы изучения конъюнктуры рынка. Задачи изучения конъюнктуры рынка. Показатели конъюнктуры рынка. / Ср /	4	6	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
1.4	Тема 1.2 «Источники получения информации о конъюнктуре рынка» Первичная и вторичная информация. Общая характеристика методов сбора данных. / Лек /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
1.5	Тема 1.2 «Источники получения информации о конъюнктуре рынка» Первичная и вторичная информация. Общая характеристика методов сбора данных. Подготовка к занятию по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice / Пр /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
1.6	Тема 1.2 «Источники получения информации о конъюнктуре рынка» Первичная и вторичная информация. Общая характеристика методов сбора данных. / Ср /	4	6	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
1.7	Тема 1.3 «Методы сбора первичной информации» Количественные и качественные методы сбора первичной информации. Опросы, анкетирование, интервью, фокус-группы. / Лек /	4	2	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
1.8	Тема 1.3 «Методы сбора первичной информации» Количественные и качественные методы сбора первичной информации. Опросы, анкетирование, интервью, фокус-группы. Подготовка к занятию по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice / Пр /	4	2	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
1.9	Тема 1.3 «Методы сбора первичной информации» Количественные и качественные методы сбора первичной информации. Опросы, анкетирование, интервью, фокус-группы. / Ср /	4	6	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6

## Раздел 2. Конъюнктурный анализ рынка и Оценка потенциальной емкости рынка

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
2.1	Тема 2.1 «Понятие рыночной конъюнктуры, цели и методы ее анализа» Анализ масштаба и потенциала рынка. Анализ сбалансированности рынка. / Лек /	4	2	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
2.2	Тема 2.1 «Понятие рыночной конъюнктуры, цели и методы ее анализа» Анализ масштаба и потенциала рынка. Анализ сбалансированности рынка. Подготовка к занятию по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice / Пр /	4	2	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
2.3	Тема 2.1 «Понятие рыночной конъюнктуры, цели и методы ее анализа» Анализ масштаба и потенциала рынка. Анализ сбалансированности рынка. / Ср /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
2.4	Тема 2.2 «Анализ тенденций развития рыночной конъюнктуры» Оценка и анализ цикличности и сезонности рынка. Анализ устойчивости развития рынка. / Лек /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
2.5	Тема 2.2 «Анализ тенденций развития рыночной конъюнктуры» Оценка и анализ цикличности и сезонности рынка. Анализ устойчивости развития рынка. Подготовка к занятию по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice / Пр /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
2.6	Тема 2.2 «Анализ тенденций развития рыночной конъюнктуры» Оценка и анализ цикличности и сезонности рынка. Анализ устойчивости развития рынка. / Ср /	4	6	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
2.7	Тема 2.3 «Понятие емкости и насыщенности рынка» Методические подходы к расчету потенциальной емкости рынка. Информационное обеспечение емкости рынка. / Лек /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
2.8	Тема 2.3 «Понятие емкости и насыщенности рынка»	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3,

	Методические подходы к расчету потенциальной емкости рынка. Информационное обеспечение емкости рынка. Подготовка к занятию по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice / Пр /				Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
2.9	Тема 2.3 «Понятие емкости и насыщенности рынка» Методические подходы к расчету потенциальной емкости рынка. Информационное обеспечение емкости рынка. / Ср /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
<b>Раздел 3. Стратегический анализ рынка и методы прогнозирования, применяемые в исследовании конъюнктуры рынка</b>					
№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
3.1	Тема 3.1 Изучение и прогнозирование покупательского спроса» Анализ поведения покупателей на рынке товаров. Методы прогнозирования спроса. Эластичность спроса. / Лек /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
3.2	Тема 3.1 Изучение и прогнозирование покупательского спроса» Анализ поведения покупателей на рынке товаров. Методы прогнозирования спроса. Эластичность спроса. Подготовка к занятию по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice / Пр /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
3.3	Тема 3.1 Изучение и прогнозирование покупательского спроса» Анализ поведения покупателей на рынке товаров. Методы прогнозирования спроса. Эластичность спроса. / Ср /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
3.4	Тема 3.2 «Исследование конкурентов» Методики исследования конкурентной среды и конкурентов. Оценка собственного потенциала рынка. / Лек /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
3.5	Тема 3.2 «Исследование конкурентов» Методики исследования конкурентной среды и конкурентов. Оценка собственного потенциала рынка. Подготовка к занятию по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice / Пр /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
3.6	Тема 3.2 «Исследование конкурентов» Методики исследования конкурентной среды и конкурентов. Оценка собственного потенциала рынка. / Ср /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
3.7	Тема 3.3 «Общая характеристика методов, применяемых в исследовании конъюнктуры рынка» Экономико-статистические методы прогнозирования рыночной конъюнктуры. Экспертные методы прогнозирования. / Лек /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
3.8	Тема 3.3 «Общая характеристика методов, применяемых в исследовании конъюнктуры рынка» Экономико-статистические методы прогнозирования рыночной конъюнктуры. Экспертные методы прогнозирования. Подготовка к занятию по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice / Пр /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
3.9	Тема 3.3 «Общая характеристика методов, применяемых в исследовании конъюнктуры рынка» Экономико-статистические методы прогнозирования рыночной конъюнктуры. Экспертные методы прогнозирования. / Ср /	4	4	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6
3.10	/ Экзамен /	4	36	ПК-2, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л1.6, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6

#### 4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

#### 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 5.1. Основная литература

Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
---------	----------	-------------------	----------

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Симонян Т. В., Месхи Б. Ч.	Маркетинг для магистров: учеб. пособие для образоват. учреждений высш. проф. образования	Ростов н/Д: Феникс, 2013	100
Л1.2	Костин В. А., Костина Т. В.	Менеджмент: учеб. пособие	М.: Гардарики, 2008	88
Л1.3	Кобелев О. А., Пирогов С. В.	Электронная коммерция: учебное пособие	Москва: Дашков и Ко, 2015	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=112231">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=112231</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.4	Жигалова В. Н.	Логистика: учебное пособие	Томск: Эль Контент, 2015	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=480933">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=480933</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.5	Левкин Г. Г.	Логистика распределения: учебное пособие	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2018	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=484127">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=484127</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.6	Кумова, С. В.	Практический маркетинг: учебное пособие	Саратов: Саратовский государственный технический университет имени Ю.А. Гагарина, ЭБС АСВ, 2012	<a href="https://www.iprbookshop.ru/76501.html">https://www.iprbookshop.ru/76501.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

### 5.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Джуха В. М.	Инновационный менеджмент: учеб.	М.: РИО, 2016	94
Л2.2	Макаренкова Е. В.	Электронная коммерция: учебно-практическое пособие: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2010	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=90905">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=90905</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	Родионова Н. С., Домбровская Я. П., Дерканосова А. А., Белокурова Е. В.	Организация производства и логистика предприятий общественного питания: учебное пособие	Воронеж: Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2016	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=482026">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=482026</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4	Левкин Г. Г.	Учебно-методический комплекс дисциплины «Коммерческая логистика»: учебно-методический комплекс	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2018	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=483687">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=483687</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.5	Дресвянников, В. А., Зубков, А. Б.	Стратегическое управление организацией: учебное пособие для подготовки к экзамену (зачету)	Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2015	<a href="https://www.iprbookshop.ru/31948.html">https://www.iprbookshop.ru/31948.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.6		Вестник Пермского университета. Серия Экономика	, 2006	<a href="https://www.iprbookshop.ru/7282.html">https://www.iprbookshop.ru/7282.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

**5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

ИСС "КонсультантПлюс"

ИСС "Гарант"<http://www.internet.garant.ru/>

База статистических данных Росстата База статистических данных Росстата <http://www.gks.ru/>

Специализированный научно-практический журнал "Логистика" [https://www.elibrary.ru/title\\_about.asp?id=8814](https://www.elibrary.ru/title_about.asp?id=8814);  
<http://www.logistika-prim.ru>

**5.4. Перечень программного обеспечения**

Операционная система РЕД ОС

LibreOffice

**5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья**

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

**6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения. Для проведения лекционных занятий используется демонстрационное оборудование.

**7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

#### 1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК-2: Владеет навыками анализа межфункциональных взаимосвязей логистической деятельности и деятельности в цепях поставок и использовать его результаты для подготовки управленческих решений			
<p>З - цели и задачи изучения конъюнктуры рынка;</p> <p>-способы и методы исследования;</p> <p>-виды и источники информации для получения данных;</p> <p>-методы прогнозирования рыночной среды;</p> <p>-методы и способы конъюнктурного анализа рынка;</p> <p>-основные типы деловых партнеров.</p>	<p>Использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов</p>	<p>Умение отстаивать свою позицию;</p> <p>способность обосновать обращение к базам данных и сети Интернет</p>	<p>Вопросы к экзамену (1-45), кейс-задачи (1-8), тест (1-15), доклад (1-19)</p>
<p>У -использовать полученные знания для оценки рыночной конъюнктуры и ее исследования, в целях повышения эффективности работы предприятия;</p> <p>-проводить количественный и качественный сбор информации;</p> <p>-выбирать необходимый тип деловых переговоров..</p>	<p>Рассчитывать уровень риска сбора информации, на основе современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов</p>	<p>Составление отчета о целесообразности принятия управленческого решения, исходя из анализа конъюнктуры рынка</p>	<p>Вопросы к экзамену (1-45), кейс-задачи (1-8), тест (1-15), доклад (1-19)</p>
<p>В -навыками управления ассортиментом предприятия;</p> <p>-навыками контроля за выполнением результатов деловых переговоров;</p> <p>- способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы</p>	<p>Составлять аннотацию на основе анализа Поведения покупателей на рынке товаров и услуг</p>	<p>Соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы</p>	<p>Вопросы к экзамену (1-45), кейс-задачи (1-8), тест (1-15), доклад (1-19)</p>



<p>хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;</p> <p>-способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.</p>			
<p>ПК-3: Владеет умением организовать и поддержать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации</p>			
<p>З -основные методы, способы и средства получения, хранения, переработки информации;</p> <p>-основные тенденции развития конъюнктуры мировых товарных рынков и ее влияние на развитие транспортного рынка.</p>	<p>Использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов</p>	<p>Умение отстаивать свою позицию; способность обосновать обращение к базам данных и сети Интернет</p>	<p>Вопросы к экзамену (1-45), кейс-задачи (1-8), тест (1-15), доклад (1-19)</p>
<p>У -проводить количественный и качественный сбор информации;</p> <p>-выполнять экономическую оценку влияния конъюнктуры товарных рынков на деятельность транспортной компании;</p> <p>- определять уровень конкуренции на рынке транспортных услуг.</p>	<p>Рассчитывать уровень риска сбора информации, на основе современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов</p>	<p>Составление отчета о целесообразности принятия управленческого решения, исходя из анализа конъюнктуры рынка</p>	<p>Вопросы к экзамену (1-45), кейс-задачи (1-8), тест (1-15), доклад (1-19)</p>
<p>В - навыками управления ассортиментом предприятия ;</p> <p>- навыками определения параметров конъюнктуры транспортного рынка;</p> <p>- методами и средствами расчета индекса конъюнктуры транспортного рынка.</p>	<p>Составлять аннотацию на основе анализа Поведения покупателей на рынке товаров и услуг</p>	<p>Соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы</p>	<p>Вопросы к экзамену (1-45), кейс-задачи (1-8), тест (1-15), доклад (1-19)</p>

## 1.2 Критерии оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

- 84-100 баллов (оценка «отлично»)
- 67-83 баллов (оценка «хорошо»)
- 50-66 баллов (оценка «удовлетворительно»)
- 0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)

## **2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

### **Вопросы к экзамену**

1. Понятие конъюнктуры рынка. Задачи ИКР.
2. Общая характеристика источников информации о конъюнктуре рынка: первичные и вторичные источники данных.
3. Понятие маркетинговой информационной системы: критерии полезной информации и принципы предоставления.
4. Вторичные источники информации: внешние и внутренние. Достоинства и недостатки вторичных данных.
5. Внешние вторичные источники информации: официальные источники, СМИ, специальные издания и др.
6. Источники внутренней информации: анализ продаж, ABC – анализ, анализ ассортимента.
7. Источники внутренней информации: анализ поставщиков, создание баз данных.
8. Источники внутренней информации: анализ цен и затрат.
9. Источники внутренней информации: SWOT – анализ, TOWS – анализ.
10. Общая характеристика методов сбора первичных данных, их достоинства и недостатки.
11. Качественные и количественные методы получения информации.
12. Разработка вопросников: порядок и правила разработки опросных листов, анкет.
13. Особенности применения открытых и закрытых вопросов в анкете.
14. Принципы измерений и шкалирования. Виды шкалирования.
15. Основные понятия выборочных исследований: генеральная совокупность, выборка, контур выборки, ошибка контура выборки. Методы формирования выборки.
16. Методы определения размеров выборки.
17. Первичные методы сбора информации: исследования с помощью опросов.
18. Методы опроса: интервью и анкетные.

19. Формы опросов: сравнительный анализ различных форм опроса.
20. Первичные методы сбора информации. Фокус – группы.
21. Первичные методы сбора информации: Исследования с помощью экспериментов.
22. Первичные методы сбора информации: Исследования с помощью наблюдений.
23. Первичные методы сбора информации: Панельные исследования.
24. Схема проведения исследований конъюнктуры рынка.
25. Методы обработки данных, полученных в результате исследования.
26. Составление отчета о проведенном исследовании.
27. Направления изучения конъюнктуры рынка.
28. Изучение спроса и сбыта.
29. Изучение тенденций развития рынка.
30. Изучение коммерческих рисков, способы их оценки.
31. Потенциал рынка: расчет и анализ.
32. Понятие емкости и насыщенности рынка, подходы к расчету емкости рынка.
33. Информационное обеспечение и порядок действий в процессе расчета емкости рынка.
34. Исследование пропорциональности развития рынка: макро- и микро-пропорции.
35. ПЭСТ – анализ. Создание карты рынка.
36. Изучение потребителей.
37. Изучение конкуренции.
38. Общая характеристика методов анализа и прогнозирования конъюнктуры рынка.
39. Экономико-статистические методы: содержание и условия использования.
40. Методы экспертных оценок: индивидуальные и групповые.
41. Статистические методы: метод экспоненциального сглаживания.
42. Статистические методы: корреляция и регрессия.
43. Прогнозирование на основе сезонных колебаний.
44. Групповые методы экспертных оценок: метод Дельфи, метод мозгового штурма, метод сценариев, построение дерева целей.
45. Индивидуальные методы экспертных оценок: интервью, генерации идей, аналитических экспертных оценок.

### **Критерии оценивания:**

- 84-100 баллов (оценка «отлично») - студент получает при соответствии вышеуказанным критериям при ответе на вопросы;

- 67-83 баллов (оценка «хорошо») - студент получает при неполном соответствии вышеуказанным критериям при ответе на вопросы, или неполном соответствии критериям при ответе;
- 50-66 баллов (оценка удовлетворительно) - студент получает при значительном несоответствии вышеуказанным критериям при ответе на один из вопросов;
- 0-49 баллов (оценка неудовлетворительно) - студент получает при значительном несоответствии вышеуказанным критериям при ответе на три вопроса.

## Кейс-задачи

### Кейс №1.

Важное значение в комплексе маркетинговых исследований отводится выбору потенциального целевого рынка. С этой целью осуществляется классификация рынков. Оценка каждого рынка может производиться банальным методом. Ниже представлена схема классификации восьми рынков (табл.).

**Таблица**

Показатели	Максимальное количество баллов	Рынок							
		А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
Тенденция экспорта из страны расположения компании	6	6	0	6	3	3	0	3	0
Динамика продаж	8	4	4	8	0	4	0	4	4
Долгосрочные перспективы	12	0	0	6	0	12	0	6	0
Емкость рынка	6	0	6	3	0	0	6	3	3
Продажи по категориям покупателей	2	1	1	1	0	2	1	1	0
Характеристика возрастных групп	4	0	0	0	2	2	0	2	0
Профиль района	2	1	1	1	0	2	1	0	1
Экономические факторы	10	5	5	0	5	10	5	5	0
Сезонность	6	3	0	0	3	3	6	0	3
Распространенность фирменных знаков	6	6	0	3	6	3	0	3	0
Компании-конкуренты	10	10	5	5	10	5	5	5	5
Отношение: затраты на маркетинг/продажи	6	3	3	0	6	3	0	0	3
Дифференциация продукта	10	5	0	5	0	5	0	0	5
Имидж компании	4	0	2	0	2	2	2	0	4
Технология	10	5	0	5	5	5	0	0	5
Имидж торговой марки	8	0	0	4	4	0	0	0	8
Ресурсы покупателей	12	6	0	6	6	6	0	0	0
Сбытовой персонал	12	6	0	6	6	6	0	0	0
Физическое распределение	10	5	0	5	0	5	0	0	10

Выполните задания:

1. Оцените представленные рынки с позиции приоритета их отработки.
  2. С использованием необходимых аргументов объясните свой выбор.
- Максимальный набранный балл за задание – 10 баллов.*

### **Кейс №2.**

На графиках (рис. 1) показаны различные состояния эластичности спроса на товары.

Ответьте на вопросы:

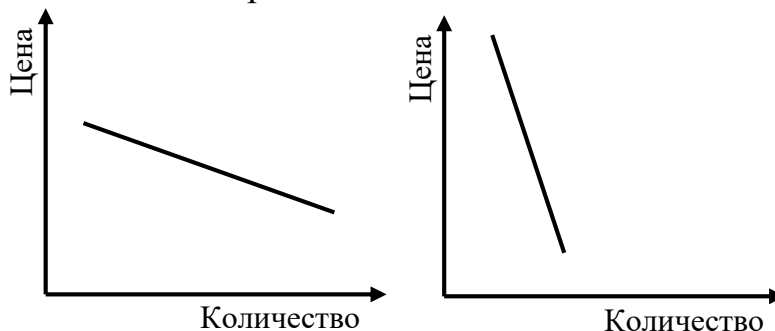


Рис. 1. Варианты состояния эластичности спроса на товары

1. Какой из графиков отражает эластичный и, соответственно, неэластичный спрос?
2. Объясните суть эластичности спроса.
3. С какой целью в маркетинге используется это понятие?
4. Какие факторы оказывают влияние на изменение эластичности спроса?
5. Приведите примеры эластичности спроса на отдельные российские товары.

*Максимальный набранный балл за задание – 10 баллов.*

### **Кейс №3.**

Одно из направлений работы фирмы «Петромобель» - производство мебели для кухни. Определите ряд основных факторов (характеристик товара), влияющих на выбор мебели потребителем, и оцените их важность для потребителя.

Выберите несколько наиболее важных характеристик и ранжируйте их в соответствии с предпочтениями потребителей. Объедините характеристики в следующие группы:

- а. эксплуатационные свойства изделия, уровень качества изделия, экономические характеристики изделия;
- б. цена и технология использования ценовых факторов;
- в. меры стимулирования спроса;
- г. методы товародвижения и сбыта.

При оценке важности и расстановке предпочтений ориентируйтесь на следующие сегменты:

1) одинокие мужчины до 35 лет с высоким уровнем дохода, проживающие в отдельной квартире;

2) молодая семья, имеющая ребенка до 3 лет, с доходом ниже среднего уровня, проживающая в коммунальной квартире;

3) семья, состоящая из 4 человек, со средним уровнем дохода, проживающая в отдельной квартире.

*Максимальный набранный балл за задание – 10 баллов.*

#### **Кейс №4.**

В чем состоят положительные и отрицательные стороны письменного опроса по сравнению с устным анкетированием респондента? Ответы оформите в виде таблицы.

Критерии	Опрос	
	письменный	устный
Объем выборки		
Затраты на организацию		
Затраты на интервью		
Влияние на респондента		
Тактика опроса		
Контролируемость		
Продолжительность проведения		

*Максимальный набранный балл за задание – 10 баллов.*

#### **Кейс №5.**

На рынке общий оборот продукции составил 14 млрд. руб. Оборот предприятия в общем обороте – 5 млрд. руб. Результаты исследования рынка показали, что на этом рынке оборот можно повысить до 20 млрд. руб., если заинтересовать потенциальных покупателей.

Вопросы:

а) Какова доля этого предприятия на рынке?

б) Каковы объем, емкость рынка, потенциал рынка, потенциал сбыта предприятия?

в) Какой потенциал рынка уже использован?

*Максимальный набранный балл за задание – 10 баллов.*

#### **Кейс №6.**

Фирма, обеспечивающая 30 % продаж на региональном рынке новых электронных систем охранно-пожарной сигнализации (ОПС), провела исследования с целью определения прогнозных значений по уровню спроса и степени насыщенности рынка на ближайшие два года. Данные обследования приведены в таблице. Насыщенность рынка выражена отношением (в %) числа фактически установленных систем к общему числу потенциальных пользователей новой продукции (для соответствующего года).

Таблица

	2009	2010	2011	2012	2013
Количество установленных систем, шт.	67	269	1806	4600	11655
Степень насыщенности рынка, %	0,08	0,33	2,08	5,61	14,39

Вопросы:

- а) Каков характер динамики спроса на рынке систем ОПС?
- б) Можно ли ожидать сохранения относительной устойчивости характеристик роста спроса на ближайшие два года?
- в) Каков должен быть объем производства новой продукции фирмы через год, если она планирует к этому сроку обеспечивать до 40% продаж в соответствующем секторе рынка?

*Максимальный набранный балл за задание – 10 баллов.*

### Кейс №7.

В таблице приведены фактические и прогнозные данные об обороте продукции фирмы за 8 лет (в млн. руб.):

Таблица

Год	Оборот (факт)	Оборот (прогноз)
2007	400	350
2008	460	450
2009	470	460
2010	500	520
2011	530	540
2012	570	575
2013	600	610
2014	625	620

Задания:

- а) Дайте прогнозную оценку оборота продукции фирмы на 2015 г. Для этого используйте методы статистического анализа:

Графический метод;

метод сглаживания среднего значения аргумента;

метод наименьших квадратов;

метод экспоненциального сглаживания.

- б) Оцените, в каком году с экономической точки зрения прогноз оборота продукции был наиболее точным.

*Максимальный набранный балл за задание – 10 баллов.*

### Кейс №8.

Предприятие предусмотрело вынести на рынок новый косметический продукт. Переменные затраты на единицу продукции составили 30 тыс. руб., постоянные затраты за период – 120 млн. руб. результаты исследования рынка позволили заключить, что продукт продается по цене 60 тыс. руб. за единицу. На основе этого:

а) при каком объеме сбыта достигается пороговая (оптимальная) прибыль?

б) как возрастет прибыль при объеме сбыта 6000 шт.?

в) отдел маркетинга предложил провести дополнительные мероприятия, что потребует бюджета (финансирования) в 30 млн. руб. На сколько должен повыситься объем сбыта против 60000 шт. для обеспечения минимальной прибыли?

*Максимальный набранный балл за задание – 10 баллов.*

### **Критерии оценивания:**

Оценка	Критерии оценивания
- 10 баллов	выставляется студентам при свободном владении ими профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновывать свои суждения; осознанно применять теоретические знания для решения ситуационного задания, организовать связь теории с практикой.
- 6-9 баллов	выставляется, если студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;
- 1-5 баллов	выставляется, если студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения ситуационного задания, не может доказательно обосновать свои суждения;
- 0 баллов	выставляется, если выставляется студентам, если они не умеют оперировать основными понятиями, формулировать свою позицию

Максимальный балл – 60 баллов (по 10 баллов за каждый кейс-задачу )

### **Тесты**

#### **1. Понятие «конъюнктуры рынка» означает:**

а) это конкретная экономическая ситуация, сложившаяся на рынке на данный момент или ограниченный отрезок времени;

б) оценка, анализ и прогнозирование производственного, кредитно-финансового, трудового потенциала фирмы;

в) выявление и моделирование мнений и предпочтений потребителей и их поведение в различных рыночных ситуациях;

#### **2. К внешним вторичным источникам информации не относится:**

а) периодические печатные издания торгового характера;

б) публикации специализированных экономических и маркетинговых организации;

в) индивидуальный опрос специалистов – экспертов относительно их предложений о будущих событиях;

г) публикации торгово-промышленной палаты.



**3. Эксперимент, как метод сбора первичной информации о конъюнктуре рынка, это:**

- а) проводимая по заранее разработанному плану беседа, предполагающая прямой контакт интервьюера с респондентом, в ходе которой интервьюер фиксирует ответы респондентов;
- б) повторяющийся сбор данных в одной группе через равные промежутки времени;
- в) исследования влияния одного фактора на другой при одновременном контроле посторонних факторов;

**4. Понятие «контур выборки» означает:**

- а) получение информации удовлетворительно любой «удобной» для обследования групп лиц;
- б) формирование выборки вслепую с помощью таблицы случайных чисел;
- в) список всех единиц генеральной совокупности, из которых выбираются единицы выборки;

**5. «Потенциал рынка» - это:**

- а) прогнозная совокупность производственных и потребительских сил обуславливающих спрос и предложение;
- б) распределение населения по уровню среднедушевого дохода в процентах к общей численности населения;
- в) степень обеспеченности потребителей товарами;

**6. Показатель «емкость рынка» означает:**

- а) наличие товаров в сети в свободной продаже;
- б) уровень (коэффициент) потребления в базисном периоде или норматив потребления группы потребителей;
- в) количество (стоимость) товара, который может поглотить рынок при определенных условиях за определенный промежуток времени;

**7. Этот метод прогнозирования тесно указывает между собой перспективные цели и конкретные задачи на каждом уровне иерархии. При этом решения задач нижнего яруса обеспечивают достижения целей верхнего уровня. Укажите этот метод.**

- а) метод Дельфи;
- б) метод сценариев;
- в) метод построения дерева целей;

**8. Метод .... состоит в замене фактических уровней динамического ряда расчетными, при этом средняя рассчитывается по группам данных за определенный интервал времени, причем каждая последующая группа образуется со сдвигом на 1 год (месяц). В результате первоначальные колебания динамического ряда сглаживаются. Этот метод:**

- а) экстраполяции со скользящей средней;
- б) средней арифметической;
- в) среднего квадратического отклонения;

**9. К числу экономико-математических методов анализа и прогнозирования не относится следующий метод:**

- а) фокус-групп;
- б) скользящий средний;
- в) корреляции и регрессии;
- г) экспоненциального сглаживания;

**10. Какой метод не может быть отнесен к разделу «вероятные методы формирования выборки»:**

- а) простой случайный отбор;
- б) кластерный отбор;
- в) систематический отбор;
- г) стратифицированный отбор;
- д) выборка в процессе обследования;

**11. Какой показатель не входит в группу показателей «конъюнктуры рынка»:**

- а) предложение товаров, продуктов и услуг;
- б) пропорциональность рынка;
- в) эффективность рекламной деятельности фирмы;
- г) сила и размах конкурентной борьбы;

**12. Эти данные получают в результате специальных исследований проблемы. Сбор информации осуществляется путем наблюдений, опросов, экспериментальных исследований. Это:**

- а) первичные данные;
- б) вторичные данные;

**13. Эти методы заимствованы из психологии и позволяют выявить более полно мотивы покупки и препятствующие приобретению товара факторы, процессы получения информации, различные характеристики покупательского поведения и др. В основе этой группы методов лежит метод фокус-групп. Это:**

- а) качественные;
- б) количественные;

**14. Фокус-группа – это:**

- а) групповое фокусированное полустандартизированное интервью в форме групповой дискуссии по заранее разработанному сценарию. Количество участников 6-12 человек.
- б) планомерный охват воспринимаемых органами чувств обстоятельств без воздействия на объект исследования;

**15. К групповым методам экспертных оценок не относят:**

- а) метод Дельфи;
- б) метод мозгового штурма;
- в) метод множественной регрессии.

*Максимальный набранный балл за задание – 15 баллов.*

### **Критерии оценки:**

Максимальный балл – 15 баллов (1 балл за каждый правильный ответ на вопрос, 0 баллов – за неправильный)

## **Темы докладов**

Качественные и количественные методы получения информации.

1. Разработка вопросников: порядок и правила разработки опросных листов, анкет.
2. Особенности применения открытых и закрытых вопросов в анкете.
3. Принципы измерений и шкалирования. Виды шкалирования.
4. Основные понятия выборочных исследований: генеральная совокупность, выборка, контур выборки, ошибка контура выборки. Методы формирования выборки.
5. Методы определения размеров выборки.
6. Первичные методы сбора информации: исследования с помощью опросов.
7. Методы опроса: интервью и анкетные.
8. Формы опросов: сравнительный анализ различных форм опроса.
9. Первичные методы сбора информации. Фокус – группы.
10. Первичные методы сбора информации: Исследования с помощью экспериментов. Разработка эксперимента.
11. Первичные методы сбора информации: Исследования с помощью наблюдений.
12. Первичные методы сбора информации: Панельные исследования.
13. Схема проведения исследований конъюнктуры рынка.
14. Методы обработки данных, полученных в результате исследования.
15. Составление отчета о проведенном исследовании.
16. Направления изучения конъюнктуры рынка.
17. Изучение спроса и сбыта.
18. Изучение тенденций развития рынка.
19. Изучение коммерческих рисков, способы их оценки.

### **Критерии оценивания:**

Оценивание работы студентов производится по следующим критериям:

- знание на хорошем уровне содержания вопроса;
- знание на хорошем уровне терминологии дисциплины;
- наличие собственной точки зрения по проблеме и умение ее защитить;
- умение четко, кратко и логически связно изложить материал.

Максимальный балл – 25 баллов (по 5 баллов за каждый доклад). Студент может выполнить максимально 5 докладов.

### **3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

**Текущий контроль** успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

**Промежуточная аттестация** проводится в форме экзамена.

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации в устном виде. Количество вопросов в задании – 3. Проверка ответов и объявление результатов производится в день экзамена. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику промежуточной аттестации, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия;

В ходе лекционных занятий рассматриваются понятие рыночной конъюнктуры; методы оценки и анализа: ассортимента предприятия и потребительского спроса; методики исследования конкурентной среды и конкурентов и оценки собственного потенциала рынка, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки и знания различных методов сбора, анализа и мониторинга информации о конъюнктуре рынка; управления ассортиментом предприятия посредством анализа поведения покупателей на рынке товаров и навыки применения экономико-статистических методов прогнозирования рыночной конъюнктуры.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат, доклад или сообщение по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов осуществляется в ходе занятий методом опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.