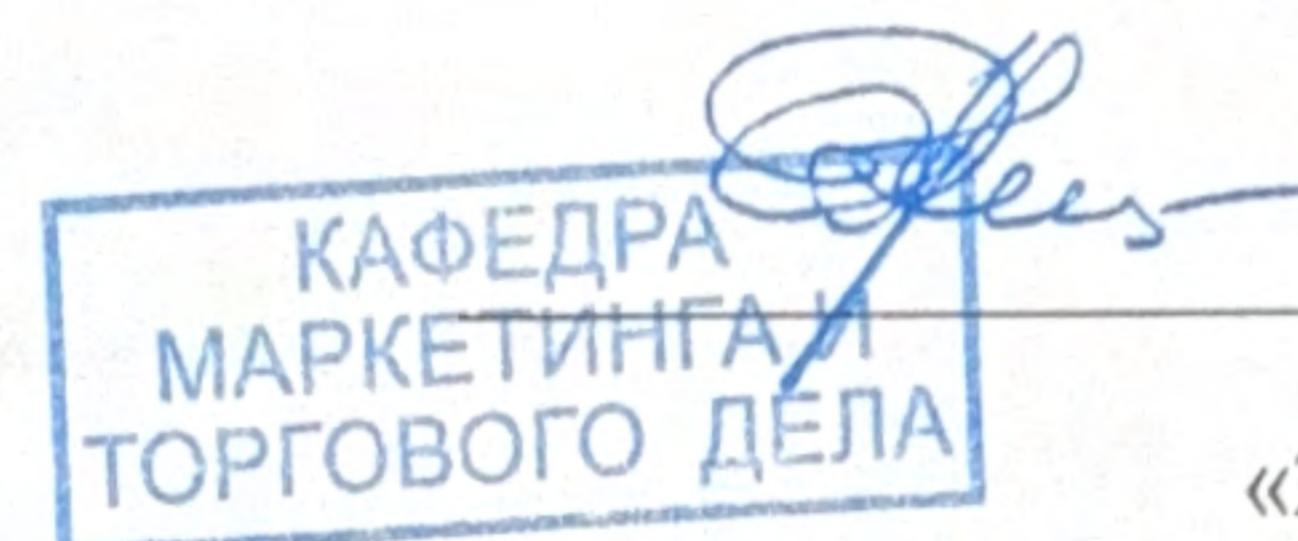


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ
ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

Кафедра маркетинга и торгового дела

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой



И. М. Рвачева
(подпись)

«25» февраля 2025 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
по учебной дисциплине **Б1.В.08. Маркетинговая товарная политика**

Укрупненная группа 38.00.00 Экономика и управление
Программа высшего образования- бакалавриат
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Профиль: Рекламный бизнес
Факультет Маркетинга и торгового дела
Курс, форма обучения :
3 курс очная форма обучения
4 курс очно-заочная форма обучения

Разработчик:

Н.А. Криковцева

ОМ рассмотрены и утверждены
на заседании кафедры от «25» февраля 2025 г.,
протокол № 16

Донецк 2025 г.

**1. Паспорт
оценочных материалов по учебной дисциплине «Маркетинговая
товарная политика»**

Перечень компетенций, формируемых в результате освоения учебной дисциплины:

№ п/п	Код контроли- руемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины (модуля)	Этапы формирования (семестр изучения)	
				очная форма обучения	заочная форма обучения
1	2	3	4	5	6
1	ПК-2	Способность к разработке, внедрению и совершенствованию комплекса маркетинга организации..	Тема 1. Сущность маркетинговой товарной политики.	6	9
2			Тема 2. Товарный ассортимент и его формирование.	6	9
3			Тема 3. Альтернативные товарные стратегии.	6	9
4			Тема 4. Маркетинговое понимание товара. Эволюция его понятий: определение категории "товар".	6	9
5			Тема 5. Качество товара и его восприятие потребителями	6	9
6			Тема 6. Конкурентоспособность товара и методы ее расчета конкурентоспособности	6	9

7		Тема 7. Товарно-знаковая символика, товарные знаки, упаковка.	6	9
8		Тема 8. Стратегии на различных этапах жизненного цикла товара	6	9
9		Тема 9. Новый товар. Понятие, критерии, этапы разработки.	6	9
10		Тема 10. Маркетинговые действия по эlimинированию	6	9

2. Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Таблица 2.1 – Показатели оценивания компетенций

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Показатель оценивания (знания, умения, навыки)	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины (модуля)	Наименование оценочного материала
1	2	3	4	5
1	ПК-2	ИДК-Зпк2 Владеть навыками подготовки рекомендаций для принятия маркетинговых решений в отношении товаров (услуг, брендов); разработки конкурентных ценовых стратегий; разработки сбытовой политики организации; совершенствования системы распределения (дистрибуции) в организации	Тема 1. Сущность маркетинговой товарной политики.	тесты
			Тема 2. Товарный ассортимент и его формирование.	ситуационные задания
			Тема 3. Альтернативные товарные стратегии.	опросы
			Тема 4. Маркетинговое понимание товара.	
			Эволюция его понятий: определение категории "товар".	
			Тема 5. Качество товара	

		<p>и его восприятие потребителями</p> <p>Тема 6.</p> <p>Конкурентоспособность товара и методы ее расчета</p> <p>конкурентоспособности</p> <p>Тема 7. Товарно-знаковая символика, товарные знаки, упаковка.</p> <p>Тема 8. Стратегии на различных этапах жизненного цикла товара</p> <p>Тема 9. Новый товар.</p> <p>Понятие, критерии, этапы разработки.</p> <p>Тема 10. Маркетинговые действия по элиминированию.</p>	
--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Таблица 2.2. – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Опрос»

Шкала оценивания	Критерии оценивания
2	ответ дан на высоком уровне (обучающийся в полной мере ответил на поставленный вопрос, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
1	ответ дан на среднем уровне (обучающийся в целом ответил на поставленный вопрос, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.)
0	ответ дан на низком уровне (обучающийся допустил существенные неточности, с ошибками, и т.п.); на неудовлетворительном уровне или не дан вовсе (обучающийся не готов, затрудняется ответить и т.п.)

Таблица 2.3. – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Тесты»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
8-9	ответы на тестовые задания показали высокий уровень знаний (правильные ответы даны на 90-100 % вопросов/задач)
5-7	ответы на тестовые задания показали средний уровень знаний (правильные ответы даны на 75-89 % вопросов/задач)
1-4	ответы на тестовые задания показали низкий уровень знаний (правильные ответы даны на 60-74 % вопросов/задач)
0	ответы на тестовые задания показали неудовлетворительный уровень знаний (правильные ответы даны менее чем 60 %)

Таблица 2.4. – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Ситуационные Задания»

Шкала оценивания	Критерий оценивания
5	решение задачи представлено на высоком уровне (обучающийся верно и в полной мере ответил на поставленные вопросы, аргументированно пояснил свое решение, привел профильные термины и дал им определения, и т.п.)
3	решение задачи представлено на среднем уровне (обучающийся в целом верно ответил на поставленные вопросы, допустив некоторые неточности, и т.п.)
0	решение задачи представлено на низком уровне (обучающийся допустил существенные неточности, ошибки, которые повлияли на результат и т.п.); на неудовлетворительном уровне (обучающийся неверно решил задачу); или не решил вовсе

3. Перечень оценочных материалов

№ п/п	Наименование оценочного материала	Краткая характеристика оценочного материала	Представление оценочного материала
1	Опрос	средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой учебной дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по учебной дисциплине или определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	вопросы по темам/разделам учебной дисциплины
2	Тесты	система стандартизованных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	фонд тестовых заданий
3	Ситуационные задания	средство проверки, позволяющее оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей	комплект ситуационных заданий

Перечень вопросов для опроса/подготовки обучающихся:

1. Понятие маркетинговой товарной политики в современной трактовке
2. Основные блоки МТП в классическом варианте
3. Основные блоки МТП для торгового предприятия
4. Цели и задачи маркетинговой товарной политики современного предприятия
5. Основные виды ассортимента товаров
6. Взаимосвязь вида маркетинга с состоянием спроса и предложения на рынке
7. Характеристика категорий “потребность” и „нужда”
8. Характеристика категорий “рынок”, “обмен”

- 9.Характеристика категории “спрос”и «предложение»
- 10.Концепции маркетинга и их эволюция
- 11.Понятие окружающей среды в маркетинге
- 12.Понятие и составляющие макросреды
- 13.Понятие и составляющие микросреды
- 14.Понятие товара в маркетинге
- 15.Основные виды цен и их применение в маркетинговой практике
- 16.Характеристика понятия “конкурентоспособность”
- 17.Ценовая и неценовая конкуренция : понятие и условия применения
- 18.Основные виды цен
19. Ценообразование и его влияние на предложение товаров традиционных и новых
- 20.Определение жизненного цикла товара
- 21.Факторы, которые влияют на развитие маркетинговой товарной политики в современных условиях
22. Ассортимент товаров: понятия, критерии измерения, формирования
- 23 Система сбыта предприятия : определение и составляющие
24. Общее определение сегментации потребителей в МТП
25. Характеристика понятия „позиционирование” в МТП
- 26.Розничная продажа: маркетинговые усилия относительно формирования и применения ассортиментной политики
- 27.Общая характеристика рыночной конъюнктуры
- 28.Понятие и функции упаковки
29. Определение реальных и социальных характеристик товара
30. Понятие «квадратов качества»
31. Петля качества и ее применение в разработке аналитического блока МТП
32. Понятие, сущность и разновидности стимулирования сбыта.
33. Понятие и сущность эlimинирования.
34. Иерархия потребностей А.Маслоу.
35. Понятие конкурентоспособности
36. Классификация товаров в маркетинге.
37. Расчет рейтингов конкурентоспособности
38. Расчет балльной оценки конкурентоспособности
39. Преимущества и недостатки применения матрицы БКГ .
40. Применение матриц Ансоффа, Портера, МакКинси в МТП

Тестовые задания:

- 1) Без каких понятий невозможно понять сущность маркетинга?
 - а)рынок, производитель, товар;
 - б) потребитель, обмен, процесс маркетинга, необходимый для удовлетворения потребностей потребителя;
 - с)предпринимательство, менеджмент, продукт.
 - д) процесс маркетингового менеджмента, необходимый для удовлетворения потребностей потребителя;
 - е)нет верного ответа
- 2) Как Вы считаете, что не является принципом маркетинга?
 - а)ориентация на потребителя;
 - б) получение наибольшей прибыли в короткое время;
 - с)глубокое исследование рынка
 - д) все является маркетинговыми принципами
 - е)ничего из перечисленного
- 3) Какую цель преследует маркетинг?
 - а) достижение максимального потребления, удовлетворения потребностей потребителей;

- b) достижение равновесной цены на товар;
 - c) повышение спроса и объемов производства.
 - d) Все перечислены
 - e) Ничего из перечисленного
- 4) Как классифицируется маркетинг в зависимости от состояния спроса?
- a) маркетинг товаров производственного назначения, маркетинг товаров для потребителей, маркетинг услуг;
 - b) маркетинг, ориентированный на продукт, на покупателя, смешанный;
 - c) конверсионный, стимулирующий, поддерживающий и так далее
 - d) все может быть положено в сонову класиіфікації
 - e) ничего из перечисленного
- 5) Какие условия не являются обязательными для осуществления обмена?
- a) сторон должен быть неменьше двух;
 - b) наличие посредника;
 - c) каждая из сторон должна иметь то, которое могло бы заинтересовать другую сторону.
 - d) Все перечислено
 - e) Ничего из перечисленного
- 6) Что такое человеческая потребность?
- a) это субъективное ощущение неудовлетворения или недостаточного удовлетворения, направленное на его уменьшение или ликвидацию;
 - b) состояние человека, который чувствует весомую недостаточность чего-то;
 - c) это желание, подкрепленное деньгами.
 - d) все перечислено
 - e) ничего из перечисленного
- 7) Какая концепция управления предприятием ориентирована на потребителя?
- a) концепция производства;
 - b) концепция товара;
 - c) концепция сбыта;
 - d) концепция маркетинга;
 - e) ничего из перечисленного
- 8) Какие из факторов принадлежат к микросреде фирмы?
- a) потребители, конкуренты;
 - b) экономические, политические факторы;
 - c) социально-культурные.
 - d) Ничего из перечисленного
 - e) Все перечислены
- 9) В каких направлениях проводится комплекс исследования рынка?
- a) макросреда, мікросередовище фирмы, возможности предприятия;
 - b) сегментация, наблюдение;
 - c) исследование спроса, окружающей среды фирмы;
 - d) все является направлениями
 - e) ничего из перечисленного
- 10) Что такое товар?
- a) конкретный результат исследований, разработок и производства;
 - b) все, что способно удовлетворить потребность и предлагается на рынке;
 - c) изделие, которое можно продать. все является маркетинговыми принципами
 - d) ничего из перечисленного
 - e) все формулирования относительно верные
- 11) Как бы Вы раскрыли понятие цены в маркетинге?
- a) денежное выражение стоимости;
 - b) но сумма денег, за которую продавец согласен продать товар, а покупатель согласен его приобрести;
 - c) сумма всех расходов фирмы на производство единицы продукции и прибыль от ее сбыта. все является маркетинговыми принципами
 - d) ничего из перечисленного
 - e) Все перечислены
- 12) Охарактеризуйте товар из позиции конкурентоспособности

- a) это совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, которые с точки зрения покупателя являются существенными и обеспечивают удовлетворение конкретных потребностей;
- b) это товар, который отвечает всем требованиям качества, предусмотренным государством;
- c) это такие характеристики товара, которые позволяют почувствовать его преимущество перед товарами других фирм и обеспечить активный сбыт
- d) все перечислено
- e) ничего из перечисленного
- 13) Что из поданных мероприятий можно отнести к неценовой конкуренции?
- a) дополнительные услуги к товару;
- b) сезонная распродажа товара;
- c) колебание цен в связи с политическим положением в стране.
- d) Все перечислены
- e) ничего из перечисленного
- 14) Какая первичная и основная функция упаковки товара?
- a) отображение информации о производителе;
- b) реклама товара;
- c) защита продукции от окружающей среды.
- d) все перечислено
- e) ничего из перечисленного
- 15) Какие этапы включает жизненный цикл товара?
- a) разработка, внедрение, рост, зрелость, падение;
- b) разработка, прогнозирование продажи, внедрения, роста или падения;
- c) исследование рынка, роста, зрелость.
- d) разработка, зрелость, насыщение
- e) Ничего из перечисленного
- 16) Какие методы сбыта Вы знаете?
- a) традиционный, вертикальный, горизонтальный;
- b) дилерский, консигнаторский, оптовый.
- c) прямой, через посредника, комбинированный.
- d) все перечислено
- e) ничего из перечисленного
- 17) Какие функции не берут на себя посредники:
- a) звезды производителя и потребителя
- b) предоставление услуг относительно хранения продукции и быстрой реализации
- c) предоставление консультативных услуг
- d) все ответы являются верными
- e) ничего из перечисленного
- 18)
- Кто из посредников выступает в роли оптового покупателя с целью последующей продажи товаров потребителю?
- a) брокер;
- b) дилер;
- c) торговый агент.
- d) никто
- 19) Что такое конъюнктура рынка?
- a) существующая экономическая ситуация, которая включает у себя соотношение между спросом, предложением и ценой;
- b) совокупность ресурсов, необходимых для производства продукции, спроса, на эту продукцию, и каналов их сбыта;
- c) совокупность ресурсов производителя и потребителя.
- d) все перечислено
- e) ничего из перечисленного
- 20) В основе маркетинга лежат:
- a) способы достижения прибыли;

- b) внешние и внутренние факторы, которые влияют на принятие решения о покупке;
- c) идеи человеческих потребностей.
- d) все перечислено
- e) ничего из перечисленного

Ситуационные задания:

Ситуация 1

Минимаркет «Оскар» реализует продукты питания. Для анализа ситуации, сложившейся в реализации масла животного и разработки эффективных маркетинговых решений, следует провести позиционирование масла в координатах матрицы БКГ. Для расчетов использовать данные таблиц 1 и 2.

Таблица 1. Динамика емкости рынка масла животного

Продукт	Емкость рынка, Е тыс.р по годам		
	1 год	2 год	Е сп.
1.Крестьянское	700	708	704
2.Веселый молочник	820	920	870
3. Домик в деревне	400	340	370

Таблица 2. Динамика объема продаж масла животного

Продукт	Объем продаж , V, тыс.р по годам		
	1 год	2 год	V сп.
1.Крестьянское	100	70	85
2.Веселый молочник	52	54	53
3. Домик в деревне	2	4	3

Решение.

1. Определяем долю рынка по каждому продукту:

Крест. : Др= $85 \times 100 / 704 = 12,1$

Вес.молочник: Др= $53 \times 100 / 870 = 6,1$

Домик в дер.: Др= $3 \times 100 / 370 = 0,8$

2. Определяем темп роста рынка :

Селянське: Тр= $(708 / 700 \times 100) - 100 = 1,1$

Вес.молочник Тр= $(920 / 820 \times 100) - 100 = 12,2$

Домик в дер Тр= $(340 / 400 \times 100) - 100 = -15,0$

Крест. Др>1, а темп< 10%, т.е. Корова

Молочник Др>1 темп>10% - Звезда

Домик Др< 1 темп<10% - Собака

Ситуация 2

ООО «Календарь» реализует канцелярские товары. Для анализа ситуации, сложившейся в реализации канцелярских товаров и разработки эффективных маркетинговых решений, следует провести позиционирование указанных в таблицах 1 и 2 товаров в координатах матрицы БКГ.

Таблица 1. Динамика емкости рынка канцелярских товаров

Товар	Емкость рынка, Е тыс.р по годам		
	1 год	2 год	Е сп.
1. Тетрадь 18листов	7000	6400	6700

2.Тетрадь 12 листов	802	836	819
3. Блокнот	735	815	7750

Таблица 2. Динамика объема продаж

Товар	Объем продаж , V, тыс.р по годам		
	1 год	2 год	Vср.
1.Тетрадь 18 листов	330	370	350
2.Тетрадь 12 листов	150	210	180
3. Блокнот	210	240	225

Решение.

1.Определяем долю рынка по каждому продукту:

$$\text{Тетрадь 18л : } \text{Др} = 350 \times 100 / 6700 = 5,2$$

$$\text{Тетрадь 12л: } \text{Др} = 180 \times 100 / 819 = 22,0$$

$$\text{Блокнот: } \text{Др} = 225 \times 100 / 7750 = 2,9$$

2.Определяем темп роста рынка :

$$\text{Тетрадь 18л: } \text{Тр} = (370 / 330 \times 100) - 100 = 12,1$$

$$\text{Тетрадь 12л= } (240 / 210 \times 100) - 100 = 14,3$$

$$\text{Блокнот } \text{Тр} = (340 / 400 \times 100) - 100 = -15$$

Тетрадь 18л : Др >1 темп >10% Звезда

Тетрадь 12л Др >1 темп >10% Звезда

Блокнот Др >1 темп <10% Трудный ребенок

Ситуация 3

ЧП «Родничок» реализует очищенную питьевую воду. Для анализа ситуации, сложившейся в реализации воды и разработки эффективных маркетинговых решений, следует провести позиционирование в координатах матрицы БКГ. Для расчетов использовать данные таблиц 1 и 2.

Таблица 1. Динамика емкости рынка

Продукт	Емкость рынка, Е.р по годам		
	1 год	2 год	Eср.
1.Вода на разлив	280000	300000	290000
2.Вода 19л	380000	570000	475000
3. Вода 5л	120000	100300	110150

Таблица 2. Динамика объема продаж

Продукт	Объем продаж , V, .р по годам		
	1 год	2 год	Vср.
1.Вода на разлив	11000	12000	11500
2.Вода 19л	3000	6000	4500
3. Вода 5л	18200	18000	18100

Решение.

1.Определяем долю рынка по каждому продукту:

$$\text{Вода на разлив : } \text{Др} = 11500 \times 100 / 290000 = 4,0$$

$$\text{Вода 19л } \text{Др} = 4500 \times 100 / 475000 = 0,95$$

$$\text{Вода 5л.: } \text{Др} = 18100 \times 100 / 110150 = 16,4$$

2. Определяем темп роста рынка :

Вода на разлив: $T_p = (12000/11000 \times 100) - 100 = 9,1$

Вода 19л $T_p = (6000/3000 \times 100) - 100 = 100$

Вода 5л $= (18000/18200 \times 100) - 100 = -1,1$

Вода на разлив $D_p > 1$ темп <10% Корова

Вода 19л $D_p < 1$ темп >10% - Трудный ребенок

Вода 5л $D_p > 1$ темп <10% Корова

Ситуация 4

С целью репозиционирования продукции в ЧП «Весна» провести рейтинговый расчет конкурентоспособности кисло-молочной продукции по данным таблицы и построить многоугольник конкурентоспособности.

Таблица

Параметры	Значения		
	Уд. вес	Балл	Интегральный показатель конкурентос-ти
1. Вкус	0,3	4	?
2. Запах	0,3	4	
3. Упаковка	0,1	2	
4. Безопасность	0,1	3	
5. Цена	0,2	2	

Примечание: для сравнения выбран идеальный продукт, оцениваемый по 5-балльной шкале

Решение:

1. Находим средневзвешенную по каждому параметру:

Вкус: $0,3 \times 4 = 1,2$

Запах: $0,3 \times 4 = 1,2$

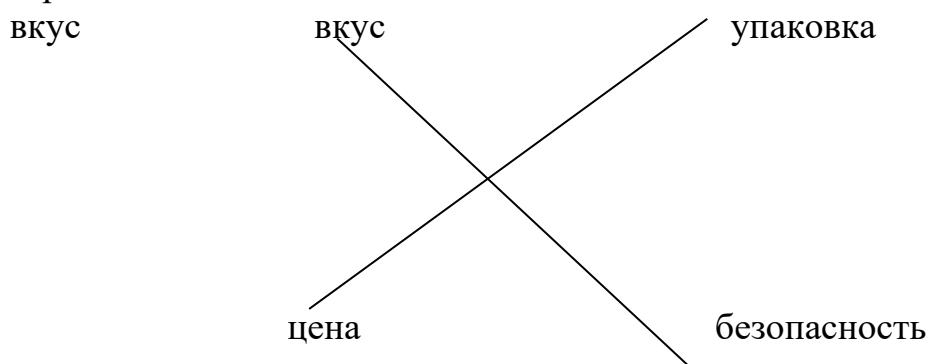
Упаковка: $0,1 \times 2 = 0,2$

Безопасность: $0,1 \times 3 = 0,3$

Цена: $0,2 \times 2 = 0,4$

2. Находим Ип. = $1,2 + 1,2 + 0,2 + 0,3 + 0,4 = 3,3$

Для построения многоугольника оставляем 4 важных показателя и по ним строим шкалы



Ситуация 5

В рамках проведения маркетингового анализа необходимо рассчитать рейтинг конкурентоспособности вашего товара и конкурирующего аналога. Сделать вывод о степени конкурентоспособности.

Показатель	Ед.изм	Ваш продукт	Конкурент	qi	Рейтинг
1.Емкость холодильной камеры	л	250	250	?	?
2.Класс энергопотребления	балл	4	5	?	
3. Гарантия	год	3	1	?	
4.Цена	т.р	60	40		

Решение:

1.Находим единичный параметрический индекс q_i по каждому параметру:

q_i емкость: $250/250=1$

q_i энергопотрб.: $4/5=0,8$

q_i гарант: $3/1=3,0$

q_i цены : $40/60=0,7$

2.Находим рейтинг : $1 \times 0,8 \times 3,0 \times 0,7 = 1,68$

Рейтинг больше 1, значит продукт конкурентоспособен

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков

Устный опрос позволяет оценить знания и кругозор обучающегося, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки. Опрос как важнейшее средство развития мышления и речи обладает большими возможностями воспитательного воздействия преподавателя. Обучающая функция состоит в выявлении деталей, которые по каким-то причинам оказались недостаточно осмысленными в ходе учебных занятий и при подготовке к зачёту или экзамену.

Подготовка **устных ответов** предполагает выбор темы сообщения в соответствии с планом семинарских занятий. Также в качестве доклада может выступать изложение содержания одной из монографий или научных статей по теме семинара. Выбор осуществляется с опорой на список литературы, предлагаемый по данной теме.

Критериями оценки устного доклада являются: полнота представленной информации, логичность выступления, наличие необходимых разъяснений и использование иллюстративного материала по ходу выступления, привлечение материалов современных научных публикаций, умение ответить на вопросы слушателей, соответствие доклада заранее оговоренному временному регламенту.

Для оценки знаний обучающихся используют **тестовые задания** в закрытой форме, когда испытуемому предлагается выбрать правильный ответ из нескольких возможных. Каждый

тест содержит 3 варианта ответа, среди которых только один правильный. Результат зависит от общего количества правильных ответов, записанных в бланк ответов.

В оценке ситуационных заданий учитывается полнота освещения ситуации, качество и объем управленческих и иных решений, предложенных студентом, подробность рассмотрения материала, помогающего решить ситуационные задания.

Письменная проверка знаний в виде решения **ситуационных заданий** осуществляется в аудиторной форме. Во время проверки и оценки задач проводится анализ результатов выполнения, выявляются типичные ошибки, а также причины их появления. Анализ заданий проводится оперативно. При проверке преподаватель исправляет каждую допущенную ошибку и определяет полноту ответа, учитывая при этом четкость и последовательность изложения мыслей, наличие и достаточность пояснений, знания терминологии в предметной области. Решение ситуационных заданий оценивается по пятибалльной шкале.

Задачи содержат в себе материал, который необходимо не только воспроизвести обучающемуся, но и органично соединять с уже пройденными дисциплинами и полученными знаниями. Этот подход дает возможность наиболее полно и правильно дать ответ на вопросы, содержащиеся в задачах по курсу.