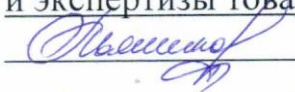


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Пьяникова Эльвира Анатольевна  
Должность: Заведующий кафедрой  
Дата подписания: 22.09.2021 10:35:40  
Уникальный программный ключ:  
54c4418b21a02d788de4ddefc47eccd020d504a8f

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»

УТВЕРЖДАЮ:  
Заведующий кафедрой  
товароведения, технологии  
и экспертизы товаров  
 Э.А. Пьяникова  
«07» 06 2021 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА  
для текущего контроля успеваемости  
и промежуточной аттестации обучающихся  
по дисциплине

Товарный консалтинг  
(наименование дисциплины)

38.04.07 Товарный консалтинг и экспертиза  
(код и наименование ОП ВО)

**Юго-Западный государственный университет**

**Кафедра товароведения, технологии и экспертизы товаров**

**Вопросы для собеседования**  
по дисциплине **Товарный консалтинг**  
(наименование дисциплины)

**Раздел (тема) дисциплины: Сущность и содержание консультационной деятельности**

1. Исторический обзор управленческого консультирования.
2. Деловые услуги.
3. Понятие консультационной услуги.
4. Виды консультативных услуг

**Раздел (тема) дисциплины: Профессиональные консультанты. Причины и основания для обращения к консультантам.**

1. Критерии профессионализма консультанта.
2. Внешние и внутренние консультанты.
3. Анализ проблем клиентной организации.
4. Принятие решений о приглашении консультантов.

**Раздел (тема) дисциплины: Техническое задание консультационной фирме.**

1. Содержание приглашения к участию в конкурсе.
2. Технические и финансовые критерии отбора
3. Назначение технического задания.
4. Структура и содержание технического задания.

**Раздел (тема) дисциплины: Результативность и эффективность консультирования**

1. Оценка выгод, полученных клиентом.
2. Прямые и косвенные результаты.
3. Оценка процесса консультирования.
4. Оценка выгод, получаемых консультантом.
5. Система измерителей и оценок в клиентной организации.

**Критерии оценки:**

Необходимо дать ответ на один вопрос из каждой темы (по выбору)

преподавателя)

**Один ответ оценивается:**

- 2 балла выставляется обучающемуся, если он полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка;

- 1,5 балла выставляется обучающемуся, если он дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для выставления 2 баллов, но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого;

- 1 балл выставляется обучающемуся, если он обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого;

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если он обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

Составитель

М.Б. Пикалова

\_\_\_\_\_ (подпись)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 г.

# Юго-Западный государственный университет

## Кафедра товароведения, технологии и экспертизы товаров

### Задачи

по дисциплине Товарный консалтинг  
(наименование дисциплины)

#### **Раздел (тема) дисциплины: Сущность и содержание консультационной деятельности**

**Задача 1.** Составьте консалтинговое предложение и разработайте условие контракта типового образца для малого предприятия торговли.

**Задача 2.** Изложите алгоритм внедрения консалтинговой услуги в деятельность торгового предприятия

#### **Раздел (тема) дисциплины: Профессиональные консультанты. Причины и основания для обращения к консультантам.**

**Задача 1.** Разработать анкету для опроса потенциальных клиентов консалтинговых услуг в области товарного консалтинга по направлению услуг торговли (не менее 10 вопросов).

**Задача 2.** Разработать анкету для опроса потенциальных клиентов консалтинговых услуг в области товарного консалтинга по совершенствованию деятельности торговых предприятий (не менее 10 вопросов).

#### **Раздел (тема) дисциплины: Техническое задание консультационной фирме.**

**Задача 1** Составить базу данных потенциальных клиентов консалтинговых услуг (не менее 15 предприятий и организаций своего региона (города, области) в сфере товарного консалтинга по направлению услуг: «Консалтинговые услуги по проблеме коррекции деятельности торгового предприятия (исправление ситуации, которая ухудшилась).

**Задача 2** Составить базу данных потенциальных клиентов консалтинговых услуг (не менее 15 предприятий и организаций своего региона (города, области) в сфере товарного консалтинга по направлению услуг: «Консалтинговые услуги по проблеме совершенствования деятельности торгового предприятия (улучшение существующей ситуации)».

#### **Критерии оценки выполнения задач:**

- 6 баллов выставляется обучающемуся, если составлен правильный алгоритм решения задачи, в логическом рассуждении, в выборе формул и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом, представлена собственная точка зрения (позиция, отношение, своя идея); проблема раскрыта интересным, необычным способом, при этом студент может теоретически обосновать связи, явления, аргументировать своё мнение с опорой на факты;

- 3 балла выставляется обучающемуся, если составлен правильный алгоритм решения задачи, в логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок; правильно сделан выбор формул для решения; есть объяснение решения, но задача решена нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, представлена собственная точка зрения (позиция, отношение, своя идея); проблема описана достаточно интересным, необычным способом, но при этом студент не в полной мере может теоретически обосновать связи, явления, аргументировать своё мнение с опорой на факты;

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если задача не решена.

Составитель

\_\_\_\_\_ М.Б. Пикалова  
(подпись)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 г.

# Юго-Западный государственный университет

## Кафедра товароведения, технологии и экспертизы товаров

### Тесты

по дисциплине Товарный консалтинг  
(наименование дисциплины)

#### Раздел (тема) дисциплины: **Сущность и содержание консультационной деятельности**

1. Вид интеллектуальной деятельности, целью которого является анализ проблем клиента и обоснование их эффективного решения в сфере управления — это...
  - А. Менеджмент.
  - Б. Управление персоналом.
  - В. Управленческий консалтинг.
  - Г. Маркетинг.
  - Д. Кадровый консалтинг.
2. Управленческий консалтинг дает предприятию наибольший эффект в ситуации:
  - А. Решение сложных нестандартных единовременных задач по адаптации предприятия к изменениям среды.
  - Б. Выполнение рутинных работ на высокопрофессиональном уровне.
  - В. Выполнение работ, объем которых слишком мал для целесообразности содержания
3. К качествам эффективного консультанта относят:
  - А. высокая трудоспособность;
  - Б. коммуникабельность;
  - В. адаптивность;
  - Г. пунктуальность;
  - Д. авторитарностьОтвет: А, Б, В, Г
4. Что из перечисленного относится к управленческому консалтингу?
  - А. финансовый аудит;
  - Б. разработка миссии и стратегии компании;
  - В. тренинг командообразования;
  - Г. консультация юриста.
5. К внутреннему консалтингу относятся:
  - А. Заключение договора подряда о реализации отдельного проекта с консалтинговой фирмой.
  - Б. Заключение договора подряда на абонентское обслуживание с консалтинговой

фирмой.

В. Заключение трудового договора с консультантом-специалистом по организационной психологии.

Г. Заключение трудового договора с бизнес-тренером.

6. Перечислите виды консалтинговых услуг:

А. финансовое консультирование; маркетинговый

Б. бухгалтерский; юридический; налоговое консультирование

В. Экспертный; управленческий

Г. Все выше перечисленные

7. Отметьте те свойства, которые не относятся к свойствам консультационных услуг

а) свойство неосязаемости

б) свойство избирательности

в) свойство непостоянства качества обслуживания

г) свойство системности

д) свойство неотделимости от источника - человека, который ее предлагает

8. Консалтинговая услуга относится к товарам

а) особого спроса

б) предварительного выбора

в) импульсного спроса

г) повседневного спроса

9. К какому из видов консалтинговых услуг относится следующее: «Консультант организует групповую работу сотрудников клиентской организации для поиска нужного решения проблемы, используя активные методы обучения на всех этапах проекта, активно взаимодействует с клиентом»

а) экспертные услуги

б) процессные услуги

в) обучающие услуги

г) специальные услуги

10. Отметьте преимущества, которыми обладают иностранные фирмы, действующие на российском рынке

а) высокий уровень обслуживания клиентов

б) низкая стоимость консалтинговых услуг

в) получение заказов от западных корпораций через головную консультационную фирму

г) наличие торговой марки, устраивающей западных партнеров клиента

д) поддержка проектами развития, относящимися к государственному сектору

## **Раздел (тема) дисциплины: Профессиональные консультанты. Причины и основания для обращения к консультантам?**

1. Самоанализ деятельности консультанта по проекту с целью совершенствования методов его работы выполняется на стадии процесса консультирования

- а) предпроектная
- б) допроектная
- в) проектная
- г) послепроектная

2. Оценка результатов проекта выполняется на стадии процесса консультирования

- а) предпроектная
- б) допроектная
- в) проектная
- г) послепроектная

3. Отметьте услуги, не предоставляемые консультационной компанией в сфере товарного консалтинга

- а) аналитические
- б) инвестиционные
- в) прогностические
- г) стратегическое планирование
- д) разработка и внедрение информационных систем

4. Сегментирование рынка – это

- а) диверсификация деятельности фирмы
- б) продвижение товаров от производителя к потребителю
- в) выбор целевого рынка и работа с ним
- г) стимулирование сбыта товаров

5. Сегментирование рынка проводится в целях

- а) изучения поведения покупателей
- б) установления обоснованной цены на товар
- в) повышения эффективности рекламы
- г) более полного учета реальных нужд и потребностей разных потребителей

6. Консультирование по маркетингу не включает консультирование по вопросам

- а) исследования рынка
- б) управления сбытом
- в) культуры корпорации
- г) дизайна

7. Назовите виды классификации консалтинговых услуг?

- А) попредметная
- Б) методологическая
- В) ревизионная
- Г) консультационная

Ответ: А и Б



8. В чем заключается цель консалтинга?

А) в улучшении качества руководства, повышении эффективности деятельности организации в целом и увеличении индивидуальной эффективности труда каждого работника;

Б) расширение и изменение форм собственности

В) утверждения своих позиций на рынке и создания необходимого имиджа в глазах потенциальных партнеров, обращается к услугам консультанта (например, аудитора), проводит ревизию своей деятельности

Ответ А

9. Консалтинговый институт это:

А) Специализированные консалт.компании

Б) Объединение отдельных консультантов

В) Организационное развитие

Г) Организация производства.

10. Назовите методы товарного консалтинга? Выберите правильные варианты ответов

А) теоретические, эмперические

Б) консультационные, системные

В) практические, технологические

Г) дефектологические

11. Объектом товарного консалтинга являются

А) потребители

Б) услуги

В) товары

12. Назовите типы проектов товарного консалтинга?

А) Проведение экспертизы качества товаров; управление ассортиментом товаров, товарными запасами; анализ спроса и предложения товаров на рынке;

Б) разработка новых видов услуг на рынке; анализ деятельности работы сотрудников;

В) проведение логистических операций; сопровождение документации

13. Перечислите средства товарного консалтинга?

А) физико-химические; дистанционные

Б) органолептические, дегустационные, измерительные

В) технологические, социологические

Г) ситуационные, состоятельные

14. Что представляет собой механизм товарного консалтинга

А) комплексную характеристику данной деятельности, основанную на его принципах и функциях,

Б) Определение основополагающих характеристик, составляющих потребительную ценность;

В) определение номенклатуры потребительских свойств и показателей товаров;

Г) функционирование и взаимосвязь объекта, субъекта, средств, методов и результата консультирования.

15. Субъектами товарного консалтинга являются?

- А) товароведы-эксперты
- Б) экспедиторы
- В) товароведы-приемщики
- Г) оценщики

**Раздел (тема) дисциплины:  
Техническое задание консультационной фирме.**

1. Вид интеллектуальной деятельности, целью которого является анализ проблем клиента и обоснование их эффективного решения в сфере управления -- это...

- 1. Менеджмент.
- 2. Управление персоналом.
- 3. Управленческий консалтинг
- 4. Маркетинг.

2. Что такое информационная фальсификация?

- 1. полной или частичной замены товара его заменителем другого вида или наименования с сохранением сходства одного или нескольких признаков;
- 2. обман потребителя с помощью неточной или искаженной информации о товаре;
- 3. подделка товаров с помощью пищевых или непищевых добавок для улучшения органолептических свойств при сохранении или утрате других потребительских свойств;
- 4. это обман потребителя за счет значительных отклонений параметров товара (массы, объема, длины и т.п.), превышающих предельно допустимые нормы отклонений.

3. Использование яичного порошка или сухого яйца в качестве компонента в рецептурах майонеза проводится с целью:

- 1. снижения кислотности майонеза
- 2. повышения кислотности майонеза
- 3. повышения стабильности майонезной эмульсии
- 4. микробиологической стабильности

4. Выберите определение качественной (квалиметрической) идентификации.

- 1. установление соответствия наименования товара по ассортиментной принадлежности, обуславливающей предъявляемые к нему требования
- 2. установление соответствия требованиям качества, предусмотренным нормативной документацией
- 3. установление принадлежности представленной части товара конкретной товарной партии
- 4. установление соответствия фирмы-производителя товара

5. Какой из перечисленных случаев не относится к качественной фальсификации?

1. частичная или полная замена натурального продукта пищевыми или непищевыми отходами
2. подкрашивание или ароматизация пищевых продуктов, не предусмотренные рецептурой и технологией производства
3. замена натурального продукта имитатором
4. пересортица

6. Что такое качественная фальсификация?

1. полной или частичной замены товара его заменителем другого вида или наименования с сохранением сходства одного или нескольких признаков
2. обман потребителя с помощью неточной или искаженной информации о товаре
3. подделка товаров с помощью пищевых или непищевых добавок для улучшения органолептических свойств при сохранении или утрате других потребительских свойств
4. это обман потребителя за счет значительных отклонений параметров товара, превышающих предельно допустимые нормы отклонений

7. Показатель содержания клейковины в зерне выражается:

1. %
2. мг\100г
3. г\100г
4. мг

8. Белки, входящие в состав клейковины зерна пшеницы

1. авенин
2. глиадин
3. зеин
4. глютен

9. Консультирование по маркетингу не включает консультирование по вопросам

1. исследования рынка
2. управления сбытом
3. культуры корпорации
4. дизайна

10. К качествам эффективного консультанта относят:

1. высокая трудоспособность
2. коммуникабельность
3. адаптивность
4. пунктуальность

5. авторитарность

11. Кто проводит контроль качества?

1. потребители

2. представители компетентных контрольных органов (государственного, ведомственного или внутрифирменного контроля)

3. продавец

4. производитель и продавец

12. Что такое контроль качества?

1. проверка соответствия установленным НД требованиям

2. проверка соответствия качества товара его описанию в сопроводительных документах

3. служебная обязанность ОТК на производстве

4. проверка качества товара потребителем

13. Укажите оптимальную форму кристаллической решетки маргарина

1.  $\alpha$

2.  $\beta_1$

3.  $\beta$

14. Что такое критерии идентификации?

1. нормативные и технические документы на товар

2. товарно-сопроводительные документы

3. методические указания по проведению процедур идентификации

4. характеристики товаров, позволяющие отождествлять наименование представленного товара с наименованием, указанным на маркировке и/или в нормативных, товарно-сопроводительных документах, а также с требованиями, установленными НД

15. Какие требования предъявляются к критериям идентификации?

1. типичность для конкретного вида продукции, проверяемость, трудность фальсификации

2. типичность для конкретного вида продукции, объективность, проверяемость, трудность фальсификации

3. точность, сходимость результатов, объективность

4. точность, объективность, простота и дешевизна

16. Операция, не относящаяся к финишной обработке ядра при получении крупы:

1. плющение

2. полирование

3. шелушение

4. шлифование

17. Получение тонкодисперсной маргариновой эмульсии достигается в результате:

1. механического воздействия
2. внесения сахара
3. внесения соли
4. внесения эмульгаторов

18. Способ получения эфирных масел методом настаивания сырья в растительных маслах

1. анфлераж
2. афлераж
3. мацерация
4. сорбция

19. Какой из перечисленных методов распознавания видов мяса различных животных ненадежен?

1. по его цвету при варке
2. по особенностям скелета и органов
3. по цвету и консистенции жира
4. по определению в нем гликогена

20. Как можно выявить в мясных консервах повышенное содержание воды?

1. рефрактометрически
2. высушиванием
3. хроматографически
4. "лишняя" влага при стерилизации отделяется и присутствует в банке в чистом виде или в виде желе

21. Какое клеймо позволяет идентифицировать тушу или полутушу как мясо 1 категории?

1. квадратное
2. круглое
3. треугольное
4. овальное

22. Какое клеймо ставится на мясо, подлежащее промпереработке

1. квадратное
2. круглое
3. треугольное
4. овальное

23. Отметьте невысыхающие растительные масла из перечисленных:

1. рапсовое
2. кукурузное
3. подсолнечное

#### 4. клещевинное

### **Раздел (тема) дисциплины: Результативность и эффективность консультирования**

1. Оценка результатов проекта выполняется на стадии процесса консультирования
  1. предпроектная
  2. допроектная
  3. проектная
  4. послепроектная
2. Очистка растительных масел от фосфолипидов осуществляется
  1. вымораживанием
  2. нейтрализацией
  3. сорбцией
  4. гидратацией
3. Чем определяется степень патогенности микроорганизмов?
  1. вирулентностью
  2. осмотолерантностью
  3. осмофильностью
  4. психрофильностью
4. Что такое пищевые заменители?
  1. пищевые добавки, предназначенные для маскировки отсутствия ценного компонента (красители, ароматизаторы);
  2. малокалорийные вещества, создающие эффект «насыщения» и предназначенные для замены пищевых продуктов при диетах;
  3. более дешевые продукты питания с пониженной пищевой ценностью и сходством с натуральным продуктом;
  4. обогащенные витаминами или другими ценными веществами продукты для лечебного питания.
5. Какие показатели качества пригодны для целей идентификации?
  1. органолептические
  2. физико-химические
  3. органолептические и некоторые физико-химические
  4. микробиологические, органолептические и некоторые физико-химические
6. Оценка соответствия товаров это:
  1. сопоставление требуемого уровня качества установленным требованиям
  2. сопоставление фактически достигнутого уровня качества установленным требованиям
  3. сопоставление фактически достигнутого уровня качества качеству аналогов

4. сопоставление фактически достигнутого уровня качества двух и более единиц товара из одной партии

7. Средствами идентификации являются:

1. нормативные документы (стандарты, ТУ и др.)

2. товарно-сопроводительные документы

3. маркировка

4. могут применяться все выше перечисленные средства

8. Какой из приведенных случаев не относится к стоимостной фальсификации?

1. реализация фальсифицированных товаров по ценам, аналогичным для натурального продукта;

2. реализация фальсифицированных товаров по пониженным ценам по сравнению с натуральным аналогом;

3. реализация фальсифицированных товаров по ценам, превышающим цены на натуральные аналоги;

4. реализация товаров-заменителей по ценам, аналогичным для натурального продукта.

9. Субъекты, осуществляющие идентификацию товаров, это:

1. специалисты контролирующих органов и лабораторий

2. потребители

3. все участники рыночных отношений

4. работники складов и магазинов (приемщики, товароведы и пр.).

10. Что является объектами фальсификации?

1. продукция, ценные бумаги, услуги, информация, рабочая сила и другие объекты коммерческой деятельности

2. только продукция, услуги и ценные бумаги

3. только продукция и услуги

4. только продукция

### **Критерии оценки:**

Тест по каждой теме состоит из 5 заданий:

- 1 балл выставляется обучающемуся за тестирование по одной теме, если он ответил правильно более, чем на 75% вопросов по теме.

- 0,5 балла выставляется обучающемуся за тестирование по одной теме, если он ответил правильно более, чем на 50% вопросов по теме, но менее, чем на 75% вопросов.

Составитель \_\_\_\_\_ М.Б. Пикалова

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_ г.