

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования\_  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики и предпринимательства

---

УТВЕРЖДЕНО

решением президиума Ученого совета ННГУ

протокол № 1 от 16.01.2024 г.

**Рабочая программа дисциплины**

Бизнес-проектирование коммерческой деятельности

---

Уровень высшего образования

Магистратура

---

Направление подготовки / специальность

38.04.06 - Торговое дело

---

Направленность образовательной программы

Маркетинг в цифровой экономике

---

Форма обучения

очная

---

г. Нижний Новгород

2024 год начала подготовки

## 1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.О.06 Бизнес-проектирование коммерческой деятельности относится к обязательной части образовательной программы.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
УК-2: Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	<p>УК-2.1: ИД-1УК-2 Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы, формулируя цель, задачи, актуальность, значимость (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), ожидаемые результаты и возможные сферы их применения ИД-1УК-2 Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы, формулируя цель, задачи, актуальность, значимость (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), ожидаемые результаты и возможные сферы их применения</p> <p>УК-2.2: ИД-3УК-2 Формирует план-график реализации проекта в целом и план контроля его выполнения</p> <p>УК-2.3: ИД-4УК-2 Организует и координирует работу участников проекта, способствует конструктивному преодолению возникающих разногласий и конфликтов, обеспечивает работу команды необходимыми</p>	<p>УК-2.1: У1 (УК-2) Уметь определять сферы реализации проектов на основе понимания принципов организации коммерческой деятельности, строить кривую спроса на продукцию проекта как важный элемент маркетинговых исследований</p> <p>31 (УК-2) Знать процессы организации коммерческой деятельности, принципы системного подхода к проектированию коммерческой деятельности, роль маркетинга в коммерческой деятельности;</p> <p>В1 (УК-2) Владеть навыками исследования рынка, организации коммерческой деятельности на предприятии и ее развития на основе бизнес-проектов</p> <p>УК-2.2: У3 (УК-2) Уметь формировать иерархическую структуру работ, сетевые графики работ по реализации, проектировать систему контроля бизнес-проектов коммерческой деятельности.</p> <p>33 (УК-2) Знать принципы, методы и стандарты управления проектами в</p>	<p>Практическое задание Творческое задание Тест</p>	<p>Экзамен: Контрольные вопросы Практическое задание</p>

	<p>ресурсами УК-2.4: ИД-6УК-2 Предлагает возможные пути (алгоритмы) внедрения в практику результатов проекта (или осуществляет его внедрение)</p>	<p>коммерческой деятельности на всех этапах жизненного цикла бизнес-проекта; В3 (УК-2) Владеть навыками совершенствования коммерческой деятельности на основе применения методов, принципов и стандартов управления проектами</p> <p>УК-2.3: У4 (УК-2) Уметь организовывать бизнес- процессы коммерческой деятельности на основе современных подходов и координировать работу участников проекта для его эффективной реализации 34 (УК-2) Знать современные подходы к организации коммерческой деятельности в сфере ключевых ее бизнес- процессов и стимулированию персонала для повышения эффективности проектной деятельности; В4 (УК-2) Владеть навыками совершенствования ключевых бизнес-процессов коммерческой деятельности, в том числе на основе со- временных методов координации деятельности участников и стимулирования работы команды проекта.</p> <p>УК-2.4: У6(УК-2) Уметь реализовывать творческий подход к решению новых проектных задач в сфере коммерческой деятельности, включая маркетинговые, и их внедрения в практику 36 (УК-2) Знать современные методы и под-ходы к созданию среды для реализации творческого подхода в ходе создания новых про-ектных решений, включая маркетинговые, развития</p>		
--	---	---	--	--

		<p>коммерческой деятельности; В6 (УК-2) Владеть навыками развития коммерческой деятельности на основе креативных проектных решений, включая маркетинговые</p>		
<p>ОПК-4: Способен принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности;</p>	<p>ОПК-4.1: ИД-1ОПК-4 Использует методы и инструменты финансово-экономического анализа и прогнозирования ОПК-4.2: ИД-2ОПК-4 Принимает обоснованные организационно-управленческие решения</p>	<p>ОПК-4.1: У1 (ОПК-4) Уметь обосновывать выбор бизнес-проектов развития коммерческой деятельности на основе методов планирования, включая бизнес-планирование, и прогнозирования 31 (ОПК-4) Знать научные методы и подходы к реализации планирования и прогнозирования, включая разработку бизнес-планов в процессе проектирования коммерческой деятельности; В1 (ОПК-4) Владеть навыками обоснования реализации бизнес-проектов развития коммерческой деятельности на основе современных методов планирования, прогнозирования, включая бизнес-планирование</p> <p>ОПК-4.2: У2 (ОПК-4) Уметь интерпретировать результаты планирования и прогнозирования бизнес-проекта, на основе анализа его конкурентоспособности; 32 (ОПК-4) Знать современные подходы и методы обоснования управленческих решений на основе оценки конкурентоспособности бизнес-проектов; В2 (ОПК-4) Владеть навыками обоснования принятия решений развития бизнес-проектов коммерческой деятельности</p>	<p>Практическое задание Творческое задание Тест</p>	<p>Экзамен: Контрольные вопросы Практическое задание</p>

		на основе анализа их конкурентоспособности.		
ОПК ОС-6: Способен к организации и ведению инновационно-предпринимательской деятельности	ОПК ОС-6.1: ИД-1ОПК ОС-6 Понимает суть и особенности инновационно-предпринимательской деятельности ОПК ОС-6.2: ИД-2ОПК ОС-6 Применяет полученные знания, умения и навыки в ходе организации и ведения инновационно-предпринимательской деятельности	ОПК ОС-6.1: У1 (ОПК ОС-6) Уметь обосновывать выбор научных методов и подходов к проведению анализа инновационных проектов с учетом их специфических рисков 31 (ОПК ОС-6) Знать научные методы и подходы к проведению анализа рисков проектов, в том числе инновационных В1 (ОПК ОС-6) Владеть навыками обоснования методов управления рисками проектов, в том числе инновационных  ОПК ОС-6.2: У2 (ОПК ОС-6) Уметь обосновывать реализацию проектов в сфере инновационно-предпринимательской коммерческой деятельности 32 (ОПК ОС-6) Знать сущность, принципы и результаты реализации (включая объекты интеллектуальной собственности) проектов в сфере инновационно-предпринимательской коммерческой деятельности; В2 (ОПК ОС-6) Владеть навыками развития предпринимательской деятельности на основе внедрения инновационных проектов, в том числе коммерциализации полученных объектов интеллектуальной собственности	Практическое задание Творческое задание Тест	Экзамен: Контрольные вопросы Практическое задание

### 3. Структура и содержание дисциплины

#### 3.1 Трудоемкость дисциплины

	<b>очная</b>
<b>Общая трудоемкость, з.е.</b>	<b>4</b>
<b>Часов по учебному плану</b>	<b>144</b>
в том числе	
<b>аудиторные занятия (контактная работа):</b>	
- занятия лекционного типа	<b>12</b>
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	<b>36</b>
- КСР	<b>2</b>
<b>самостоятельная работа</b>	<b>40</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>54</b> <b>Экзамен</b>

### 3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы	Всего	
	0 ф 0	0 ф 0	0 ф 0	0 ф 0	0 ф 0
Тема 1. Бизнес проектирование коммерче-ской деятельности: Цели, ключевые понятия.	16	2	6	8	8
Тема 2. Бизнес процессы коммерческой деятельности предприятия.	16	2	6	8	8
Тема 3. Управление бизнес-проектами в коммерческой деятельности.	14	2	6	8	6
Тема 4. Планирование при разработке биз-нес-проектов. Реализация конкурентоспособных проектов	14	2	6	8	6
Тема 5. Инновации и их проектирование в коммерческой деятельности на основе творческого подхода	14	2	6	8	6
Тема 6. Риски в бизнес-проектировании коммерческой деятельности	14	2	6	8	6
Аттестация	54				
КСР	2			2	
Итого	144	12	36	50	40

#### Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1 Бизнес проектирование коммерческой деятельности: Цели, ключевые понятия

Понятие коммерции и коммерческой деятельности. Коммерческие функции.

Факторы, влияющие на коммерческую деятельность. Процессы коммерческой деятельности. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности.

Объекты коммерческой деятельности при проектировании. Товар в проектировании коммерческой

деятельности.

Исследование рынка и конкуренции при проектировании коммерческой деятельности.

Понятие и элементы бизнес-процессов. Описание и классификации бизнес-процессов. Основные термины управления и проектирования бизнес-процессов. Методы моделирования бизнес-процессов. Оценка эффективности бизнес-процессов. Функционально-стоимостной анализ, ABC-анализ бизнес-процессов. Направления совершенствования бизнес-процессов в ходе проектирования и развития коммерческой деятельности предприятия.

Бизнес-процессы закупки. Методы закупок. Управление запасами в ходе коммерческой деятельности.

Процессы формирования и управления ассортиментом предприятия. Характеристики ассортимента.

Бизнес-процессы сбыта (продажи) товаров в коммерческой деятельности. Коммерческие сделки.

Процесс сделки. Виды сделок. Проектирование договора купли-продажи.

Ценообразование в коммерческой деятельности. Методы ценообразования, виды цен. Процессы стимулирования продаж. Особенности бизнес-процессов торгового предприятия. Процессы обслуживания и их эффективность.

### Тема 3 Управление бизнес-проектами в коммерческой деятельности

Бизнес-проект: понятие и цели. Признаки бизнес-проекта. Управление проектом. Проектный треугольник. Жизненный цикл проекта. Участники проекта.

Процессы управления проектами.

Инициация проекта. Разработка идеи и цели проекта. Вехи проекта, концепция проекта. Характеристики для оценки проекта в фазе инициации: финансовая ценность, стратегическая ценность, уровень рисков.

Разработка иерархической структуры работ проекта. Разработка сетевого плана-графика проекта.

Исполнение проекта. Контроль проекта.

Управление изменениями проекта.

Стандартизация в управлении проектами. Ключевые организации – разработчики стандартов управления проектами. Ключевые стандарты управления проектами.

Механизм проектирования системы управления компанией в ходе разработки и реализации проектов.

Проектирование системы управления: шаги проектирования. Процессный состав системы управления при проектировании предприятия.

Управление персоналом проекта. Методы и принципы управления персоналом в проекте. Функции управления персоналом в проекте. Управление численностью и составом персонала. Управление производительностью труда. Управление стимулированием.

### Тема 4 Планирование при разработке бизнес-проектов. Реализация конкурентоспособных проектов

Стратегическое планирование при реализации проектов. Характеристики стратегического управления проектами. Ресурсы и граничные условия планов. Элементы плана жизненного цикла проекта по методологии РМВОК. Этапы стратегического планирования. Стратегические цели при проектировании. Прогнозирование в управлении проектами.

Бизнес-планирование при проектировании коммерческой деятельности. Задачи и функции бизнес-планирования при проектировании коммерческой деятельности. Типы и формы бизнес-планов.

Рекомендации по составлению бизнес-планов. Бизнес-план как система. Описание и обоснование идеи проекта. Источники и методы выработки бизнес-идей проекта. Анализ рынка: характеристики рынка, исследование конъюнктуры рынка. Исследование потребителей. Разработка плана маркетинга. Развитие и распространение продукта проекта. Затраты на маркетинговые мероприятия проекта. Разработка плана производства. Выбор местоположения реализации проекта, описание процессов производства (оказания услуги). Расчет затрат проекта, планирование объемов реализации продукта проекта.

Организационный план проекта. Организационно-управленческие документы проекта. Партнеры проекта, план мероприятий проекта. Финансовый план проекта. Риски проекта. Презентация проекта.

Конкурентоспособность и ее оценка в ходе проекта. Принципы управления конкурентоспособностью проекта. Ключевые конкурентные преимущества по Портеру. Механизм управления

конкурентоспособностью предприятия в ходе бизнес-проектирования. Типы конкурентных стратегий. Пример оценки конкурентоспособности. Методы проектирования: бенчмаркинг, параметрическое проектирование, реинжиниринг. Оценка эффективности проекта при планировании.

Тема 5. Инновации и их проектирование в коммерческой деятельности на основе творческого подхода. Инновации как основа проектов развития коммерческой деятельности. Инновации, инновационная деятельность, новшества. Инновации с позиций теории Й.Шумпеттера. Виды инноваций. Типы стратегического конкурентного инновационного поведения.

Креативность как основа инноваций. Креативность: подходы к решению творческих задач. Современные методы решения творческих задач: метод фокального объекта (Ч.Вайтинг), брейнсторминг (BS), синектика (SYN), метод морфологического анализа (ММА), латеральное мышление, нейролингвистическое программирование,

Теория рационализаторства и изобретательства (ТРИЗ) в решении творческих задач при проектировании. Задачи и проблемы в ТРИЗ. Алгоритм решения изобретательских задач. Синергетика. Синектика. Коучинг. Интеллектуальный потенциал организации для решения проблем развития в ходе проектирования.

Объекты интеллектуальной собственности как основа инноваций. Состав объектов ИС. Правовая охрана объектов интеллектуальной собственности. Коммерческое использование объектов интеллектуальной собственности.

Инновационные проекты в торговом деле. Факторы развития инноваций в торговом деле. Тенденции инноваций в торговле. Направления инновационных изменений в процессах, логистике. Инновации в самообслуживании. Организационные инновации в продажах.

Тема 6. Риски в бизнес-проектировании коммерческой деятельности

Понятие и источники риска в проектах. Виды рисков в продажах. Методы оценки риска. Методы управления рисками.

Подходы к сбору информации о рисках (стандарт FERMA).

Проектирование систем управления рисками. Стандарты риск менеджмента. Процедуры риск-менеджмента. Карта риска. Стоимость риска в риск-менеджменте. Ключевые индикаторы риска.

Проектирование системы управления рисками бизнес-проекта. Исследование контекста организации, распределение ответственности, осуществление интеграции в процессы системы управления рисками. Проектирование системы управления рисками на основе постоянного улучшения качества. Ключевые аспекты культуры постоянного повышения качества. Требования культуры непрерывных улучшений. Механизм повышения качества: «Метод 8D».

Спрос при проектировании коммерческой деятельности. Прогнозирование спроса.

#### **4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся**

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

- электронный курс "Бизнес-проектирование коммерческой деятельности (Цветков М.А.)" (<https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=4264>).

Иные учебно-методические материалы: Важной формой самостоятельной работы и средством оценки знаний является тестирование, к которому студенты готовятся самостоятельно.



Виды самостоятельной работы студентов, обеспечивающие реализацию цели и решение задач данной дисциплины: изучение основной и дополнительной литературы, подготовка к тестированию, докладов к семинару в форме презентаций выполнение творческих заданий. Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся представлено в разделе 6.

Цель самостоятельной работы - подготовка современного компетентного специалиста и формирование способностей и навыков к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию.

Самостоятельная работа является наиболее деятельным и творческим процессом, который выполняет ряд дидактических функций: способствует формированию диалектического мышления, вырабатывает высокую культуру умственного труда, совершенствует способы организации познавательной деятельности, воспитывает ответственность, целеустремленность, систематичность и последовательность в работе обучаемых, развивает у них бережное отношение к своему времени, способность доводить до конца начатое дело.

Особое место отводится самостоятельной проработке обучаемым отдельных разделов и тем по изучаемой дисциплине. Такой подход вырабатывает у обучаемого инициативу, стремление к увеличению объема знаний, выработке умений и навыков всестороннего овладения способами и приемами профессиональной деятельности.

Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебников и учебных пособий, затем переходить к нормативно-правовым актам, научным монографиям и материалам периодических изданий. Конспектирование – одна из основных форм самостоятельного труда, требующая от студента активно работать с учебной литературой и не ограничиваться конспектом лекций.

Обучаемый должен уметь самостоятельно подбирать необходимую для учебной и научной работы литературу. При этом следует обращаться к предметным каталогам и библиографическим справочникам, которые имеются в библиотеках.

Для аккумуляции информации по изучаемым темам рекомендуется формировать личный архив, а также каталог используемых источников. При этом если уже на первых курсах обучения обучаемый определяет для себя наиболее интересные сферы для изучения, то подобная работа будет весьма продуктивной с точки зрения формирования библиографии для последующего написания выпускной квалификационной работы.

При подготовке к практическому занятию необходимо помнить, что данная дисциплина тесно связана с ранее изучаемыми дисциплинами. На семинарских занятиях обучаемый должен уметь последовательно излагать свои мысли и аргументировано их отстаивать.

Для достижения этой цели необходимо:

- 1) ознакомиться с соответствующей темой программы изучаемой дисциплины;
- 2) осмыслить круг изучаемых вопросов и логику их рассмотрения;
- 3) изучить рекомендованную учебно-методическим комплексом литературу по данной теме;
- 4) тщательно изучить лекционный материал;
- 5) ознакомиться с вопросами очередного семинарского занятия;
- 6) подготовить краткое выступление по каждому из вынесенных на семинарское занятие вопросу.

Изучение вопросов очередной темы требует глубокого усвоения теоретических основ дисциплины, раскрытия сущности основных положений, проблемных аспектов темы и анализа фактического материала.

При презентации материала на семинарском занятии можно воспользоваться следующим

алгоритмом изложения темы: определение и характеристика основных категорий, эволюция предмета исследования, оценка его современного состояния, существующие проблемы, перспективы развития. Весьма презентабельным вариантом выступления следует считать его подготовку в среде Power Point, что существенно повышает степень визуализации, а, следовательно, доступности, понятности материала и заинтересованности аудитории к результатам научной работы студента.

Самостоятельная работа обучаемого при подготовке к зачету должна учитывать следующее. Контроль выступает формой обратной связи и предусматривает оценку успеваемости обучаемого и разработку мер по дальнейшему повышению качества подготовки.

Бесспорным фактором успешного завершения очередного модуля является кропотливая, систематическая работа обучаемого в течение всего периода изучения дисциплины. В этом случае подготовка к зачету будет являться концентрированной систематизацией всех полученных знаний по данной дисциплине. В начале изучения рекомендуется внимательно изучить перечень вопросов к зачету по данной дисциплине, а также использовать в процессе обучения программу, другие методические материалы, разработанные кафедрой по данной дисциплине. Это позволит в процессе изучения тем сформировать более правильное и обобщенное видение существа того или иного вопроса за счет уточняющих вопросов преподавателю; самостоятельного уточнения вопросов на смежных дисциплинах; углубленного изучения вопросов темы по учебным пособиям.

Кроме того, наличие перечня вопросов в период обучения позволит выбрать из предложенных преподавателем учебников наиболее оптимальный для каждого обучаемого, с точки зрения его индивидуального восприятия материала, уровня сложности и стилистики изложения.

После изучения соответствующей тематики рекомендуется проверить наличие и формулировки вопроса по этой теме в перечне вопросов к зачету, а также попытаться изложить ответ на этот вопрос. Если возникают сложности при раскрытии материала, следует вновь обратиться к лекционному материалу, материалам практических занятий, уточнить терминологический аппарат темы, а также проконсультироваться с преподавателем.

Изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет. Ресурсы Интернет являются одним из альтернативных источников быстрого поиска требуемой информации. Их использование возможно для получения основных и дополнительных сведений по изучаемым материалам.

## **5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)**

### **5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:**

#### **5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции УК-2:**

##### **Практическое задание 1**

Изучите предложенную в курсе информацию по составлению кривой спроса фирмы.

После этого Вам необходимо:

1. На основе статистических данных с использованием уравнения регрессии построить уравнение зависимости оборота торговли как индикатора спроса) от индексов цен (цены) и доходов потребителей (доходы на душу населения).

Задание делается на основе изучения статистики розничной торговли в Нижегородской области по ссылке сайта Федеральной службы статистики:

<https://rosstat.gov.ru/region/ind1122/Main.htm>

После построения уравнения Вам необходимо сделать следующие прогнозы:

- на сколько должны измениться денежные доходы населения при неизменной инфляции (том же самом индексе потребительских цен (2019 года), чтобы оборот розничной торговли (спрос) увеличился в 2 раза по сравнению со значением 2019 года?

- на сколько нужно снизить инфляцию (индекс потребительских цен), чтобы при неизменном денежном доходе на душу населения оборот розничной торговли вырос на 1%?

На основе Вашего представления о коммерческой деятельности Вы можете предположить наличие еще какого-либо фактора, влияющего на спрос, найти статистические данные и пересчитать модель (по желанию).

2. Изучив материал по механизму построения кривой спроса опишите, как Вы сможете изучить спрос (спроектировать его) на предприятии, которое будет объектом исследования в Вашей диссертации.

Какие факторы и источники информации Вы будете использовать, какие методы сбора и обработки информации для построения кривой спроса на продукцию (услуги) Вашего предприятия как одну из отправных точек по проектированию коммерческой деятельности?

В случае наличия информации, можно построить предположительную кривую спроса (делается по желанию).

Объем общей записки: 3-5 страниц по всем 2 вопросам. Также рекомендуется подготовить презентацию для озвучивания на занятии.

## **Практическое задание 2**

Руководством компании N было принято решение о выпуске корпоративного фильма. Корпоративный фильм должен повышать имидж компании. Имидж компании — один из самых серьезных моментов в бизнесе. Под имиджем следует понимать формирование и поддержание устойчивого положительного впечатления, каким его видят общественность, клиенты, партнеры, сотрудники компании. Видеофильм должен стать лицом, представляющим компанию, составляя у потенциального клиента впечатление о ней. Корпоративный видеофильм должен быть направлен не только на внешнюю среду, но и на коллектив своих сотрудников, с целью формирования благоприятных корпоративных отношений, неформальной атмосферы, способствующих дружной работе. Вы — профессиональный менеджер проекта — приглашены возглавить этот проект. На реализацию этого проекта Вам будет предоставлено 2 месяца. Пожелание руководства компании — реализовать проект в кратчайшие сроки. Вам необходимо проанализировать сетевой график по методу критического пути.

График работ по проекту:

Код работы	1-2	1-3	2-4	2-5	3-5	3-6	4-9	5-7	5-10	6-8	6-10	7-11	8-11	9-11	10-11
тр - длительность работы (в днях)	10	20	20	10	25	20	40	15	30	16	0	14	10	16	20

1. Рассчитайте ранние и поздние даты выполнения работ проекта.
2. Определите длительность проекта.
3. Выделите цепочку критических работ.
4. Для некритических работ проекта рассчитайте величину резерва.

### Практическое задание 3

В приведенной ниже таблице описаны операции проекта. Необходимо построить сетевой график и сделать расчеты критического пути.

Может ли быть увеличена с существующими требованиями длительности проекта:

- операция 4 на 6 недель?
- операция 7 на 4 недели?
- операция 5 на 1 неделю?

№ операции	Наименование операции	Предыдущие	Продолжительность, недель
1	2	3	4
1	Подписание контракта	Нет	1
2	Регистрация юридического лица	1	4
3	Поиск помещения	2	1
4	Закупка и поставка оборудования	2	6
5	Аренда и ремонт помещения	3	7
6	Монтаж оборудования	4,5	2
7	Найм и обучение персонала	1	2

8	Начало выпуска продукта	6,7	1

### 5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ОПК-4:

#### Практическое задание 4

Составьте прогнозный бюджет движения денежных средств, прогнозный отчет о финансовых результатах, оценив целесообразность привлечения кредита для финансирования (составляются документы на 1 плановый год с поквартальной разбивкой). Может ли быть привлечен для финансирования проекта кредит банка величиной в 3400 тыс. руб., выдаваемый на 1 год под 19% годовых с уплатой ежеквартальных процентов, с погашением основного долга в конце года?

Какие параметры денежных потоков (в том числе цену – на сколько (со значением до целых рублей) следует ее изменить для возможности реализации проекта в течение 1 года и выполнения всех обязательств).

В проект вкладывается 2300 тыс. руб. собственных средств (денежные средства на расчетный счет). Кредит считается полученным в самом начале деятельности.

Реализация продукции проекта составит 110000 единиц за 1 квартал, и по 120000 единиц 2,3,4 квартал года. Цена единицы 12 руб. 60% продукции продается с рассрочкой на 1 квартал.

Оплата расходов осуществляется без рассрочки. Величина расходов составляет 70% от выручки.

Налог на прибыль составляет 20%. Уплачивается ежеквартально в период, следующий за отчетным.

Для реализации проекта в 1 квартале необходимы закупка и монтаж оборудования (основные средства) со 100% оплатой в размере 4300 тыс. руб. Амортизация оборудования составит 10%. Начисляется ежеквартально.

Во 2 квартале для реализации мероприятий плана маркетинга требуется привлечение подрядчика для установки рекламных стендов (основные средства). Стоимость работ составит 800 тыс. руб.

В случае обнаружения невозможности реализации проекта с заданными параметрами (отрицательный остаток денежных средств на конец периода) - привести аргументы, какие параметры проекта можно изменить для реализации поставленных целей роста благосостояния акционеров? Определите, до какой величины должна быть изменена цена реализации продукции для реализации проекта за 1 год? Постройте на основе произведенных расчетов новые прогнозные отчеты о финансовых результатах, движении денежных средств, баланс (за 1 прогнозный год).

#### Практическое задание 5

Постройте матрицу БКГ по данным таблицы.

Таблица – Данные о рынках сбыта компании

Наименования товаров	Число конкурентов в отрасли	Реализация основными конкурентами, млн. руб.	Годовой темп роста рынка, % (РР)	Реализация компании
Кофе натуральный (А)	15	28, 16, 21	9	31
Кофе растворимый (В)	10	392, 258, 446	5	635
Кофейные напитки (С)	14	90, 105, 78	3	93
Сухие завтраки (Д)	6	168, 174, 122	2	97
Итого:				856

### 5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ОПК ОС-6:

#### Практическое задание 7

#### "Риски в бизнес-проектировании коммерческой деятельности"

Менеджер проекта получил заказ на разработку проекта. При этом у него есть два альтернативных направления (отрасли) реализации проекта.

Оценивая риски проекта, менеджер получил следующую статистику доходов и инвестиций (позволяющих вычислить доходность инвестиций) в названных отраслях за последние 4 года:

Отрасль	Доходы по годам, млн.руб.			
	2017	2018	2019	2020
Проект 1	10	4	32	17
Проект 2	26	1	24	31
	Инвестиции по годам, млн. руб.			
	2017	2018	2019	2020
Проект 1	50	24	92	170
Проект 2	186	9	80	163

Необходимо дать количественную оценку рисков каждого проекта и сделать вывод о том, реализация проектов в какой отрасли в настоящее время более рискованна.

### Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного и дополнительного материала
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного материала
очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, даны четкие и последовательные ответы, показано глубокое знание основного материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучаемый показывает наличие системы знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), допущены ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрыто содержание основного материала
неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), дана неверная информация при ответе на поставленные задачи, допущены грубые ошибки при толковании материала, демонстрируется незнание основных терминов и понятий
плохо	Задание не выполнено, обучаемый демонстрирует полное незнание материала

### 5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Творческое задание) для оценки сформированности компетенции УК-2:

#### Творческое задание 1

Творческое задание пишется на тему: "Исследование коммерческой деятельности в магистерской диссертации на тему "... "".

Вопросы, которые необходимо отразить в творческом задании:

1. Как коммерческая деятельность связана с моим диссертационным исследованием? (как тема коррелирует с коммерческой деятельностью)

2. Какие функции деятельности бизнеса, связанные с коммерческой деятельностью, будут исследованы в диссертации?
3. Как будет обоснована практическая ценность научного исследования с позиций исследования операций, добавляющих ценность для потребителя (прибавочную стоимость для бизнеса)? (Что будет исследоваться с позиций добавления стоимости и ценности?)
4. Как будет применен системный подход в исследовании, включающем исследование аспектов коммерческой деятельности?
5. Какие объекты коммерческой деятельности будут исследоваться в диссертации, в чем заключается их потребительская ценность (стоимость)?
6. Опишите составляющие товаров (услуг) бизнеса, который будет объектом диссертационного исследования в соответствии с параметрами, приведенными в лекции. К какому виду товаров (услуг) относится товар (услуга) исследуемого в диссертации бизнеса? В случае наличия у бизнеса многих товаров (услуг) опишите 1-2 наиболее значимых для предприятия (с Вашей точки зрения).
7. Какие на предприятии проводятся действия для создания бренда?
8. Как Вы считаете, какими методами наиболее перспективно прогнозировать спрос на товар (услугу) исследуемого бизнеса, какая информация для этого понадобится?

Результаты отразите в задании, оформленном с титульным листом (прикладывается) и в презентации (приложить в данном элементе) на 10-12 слайдов. Презентация ответов пройдет очно на практическом занятии после изучения темы.

## **Творческое задание 2**

Творческое задание делается на тему: «Исследование бизнес-процессов коммерческой деятельности объекта диссертационного исследования»

Вопросы (план) ответа

1. Опишите любой бизнес-процесс, связанный с коммерческой деятельностью в Вашем предприятии
2. Опишите, какие системы используются для автоматизации бизнес-процессов в Вашей организации.
3. Какие направления управления ассортиментом используются в исследуемой организации? Проанализируйте виды товаров ассортимента.
4. Проанализируйте, как организован сбыт (продажа) товаров (услуг) предприятия, как заключаются сделки на предприятии. Что можно порекомендовать для совершенствования процессов сбыта?
5. Как осуществляется ценообразование на предприятии (как и какие этапы ценообразования осуществляются)? Что можно порекомендовать для совершенствования процесса ценообразования?



6. Как организованы процессы стимулирования продаж? Что можно порекомендовать с позиций совершенствования процесса стимулирования продаж?

7. Как на предприятии организован процесс оценки качества обслуживания потребителей, что можно порекомендовать для его совершенствования?

Объем ответа на задание: 3- 5 страниц. По результатам подготовки ответа готовится презентация на 10-12 слайдов.

### **5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Творческое задание) для оценки сформированности компетенции ОПК-4:**

#### **Творческое задание 3**

В соответствии с приложенным в задании шаблоном разработайте бизнес-план реализации инновационного проекта коммерческой деятельности. Особое внимание следует уделить плану маркетинга и продаж.

В шаблон бизнес-плана входят:

1. Краткий инвестиционный меморандум
2. Описание бизнеса, продукта или услуги
3. Описание рынка и план маркетинга
4. План производства и организационный план
5. Организационная структура
6. Финансовый план
7. Факторы риска

### **5.1.6 Типовые задания (оценочное средство - Творческое задание) для оценки сформированности компетенции ОПК ОС-6:**

#### **Творческое задание 4**

На основании ситуации, которая складывается или может сложиться, по Вашему мнению, на предприятии на основе понимания ключевых факторов внешней среды, влияющих на существующие или перспективные негативные последствия для данного предприятия, обоснуйте внедрение проекта (ряда проектов) для инновационных изменений на основе применения творческого подхода и анализа проблемы, которая является актуальной для выбранного предприятия.

#### **Структура ответа:**

1. Приведите примеры негативных или требуемых практикой изменений, которые возникли или могут возникнуть у бизнеса (выбранного Вами) в современных условиях, источниками которых служат

происходящие изменения и тенденции развития торговли, логистики, а также с учётом развивающегося «коронакризиса». На основе выявления этих происходящих или потенциальных негативных изменений определите проблему (проблемы) требующую проведения исследований и внедрения инновационных проектов (минимум 1 проблема).

2. Проанализируйте выбранную проблему для творческого решения:

2.1. на предмет того, является ли проблема задачей (по ТРИЗ). Вам нужно соотнести найденную проблему с задачей (насколько проблема близка к задаче и может ли ей стать). Предлагается обосновать 3 варианта: а) проблема является и задачей, б) проблема пока не является задачей, но есть возможности перевода в задачу, в) не является задачей и Вы не видите возможности перевода проблемы в задачу. Чем более интуитивной и по меньшему числу критериев является оценка, тем меньше аргументация Вашего мнения.

2.2 Оцените сложность Вашей проблемы (задачи) (слайд 28 Тема 5). Если Вы затрудняетесь провести анализ по критериям, то просто дайте Ваше представление о задаче - является ли она простой или сложной по шкале «сложности» от 1 до 4, где 1 - простая, 4 – очень сложная (в этом случае дайте аргументацию на одно-два предложения по Вашему интуитивному соображению, почему задача является простой, средней сложности, сложной или очень сложной). Предложение по баллам дано условное как для учебной задачи.

3. Какие виды инноваций в маркетинге, в том числе, организации продаж (торговли) нужно, по Вашему мнению, внедрять для решения описанной Вами проблемы, а также для других потенциальных проблем для выживания и развития предприятия (на примере конкретного предприятия – на основе которого проходит практика, планируется писать ВКР). Перечислить перечень проектов инновационных изменений на выбранном объекте (минимум 2 – по выявленной проблеме в п.2 и 1 дополнительный).

4. Сделайте итоговый вывод по заданию.

Вспомогательные материалы, которые могут быть использованы для подготовки задания приводятся ниже.

Ссылки на основные материалы: кейсы (практику) инноваций в розничной торговле, которые можно изучить при подготовке творческого задания в случае дефицита информации о возможных инновациях при решении проблемы, а также при других исследованиях инноваций:

1. Кейс: Технологии в розничной торговле в 2020 (информация по выставке оборудования и технологий розничной торговли в Дюссельдорфе (Германия)) <https://www.retail.ru/photoreports/euroshop-2020-cto-interesnogo-uvideli-riteylery/>

2. Кейс Фиджитал-ритейл (изменение в организации торговой деятельности) <https://www.retail.ru/news/fidzhital-riteyl-prikhodit-na-smenu-didzhital-21-oktyabrya2019-187600/>

3. Кейс по изменению форматов <https://www.retail.ru/articles/cto-proiskhodit-s-formatami-fmcg-riteyla/>

4. Технологические решения (коботы) в обслуживании. <https://www.retail.ru/articles/tekhnologii-riteyla-v-2020-kh/>

5. Кейс технологии «магазин без продавцов» (Амазон) <https://www.retail.ru/cases/amazon-go-realno-li-otkryt-3000-magazinov-za-god/>
6. Кейс внедрение в России опыта «магазина без продавцов» <https://www.retail.ru/articles/kak-rossiyskiy-startup-briskly-zapuskayet-magaziny-bezpersonala/>
7. Кейс: Проблемы (риски) внедрения «магазина без продавцов» <https://www.retail.ru/articles/krakh-bespilotnykh-magazinov-v-kitae/>
8. Кейс: Искусственный интеллект в розничной торговле <https://www.retail.ru/articles/iskusstvennyy-intellekt-v-riteyle/>
9. Кейс: Глаз при покупке в Интернет (организация обслуживания на сайте) <https://www.retail.ru/cases/yezon-kak-organizovat-zhivye-prodazhi-na-sayte/>
10. Кейс по технологиям торгового обслуживания (внедрения видеоаналитики как способа повышения эффективности технологических процессов обслуживания клиентов): <https://www.retail.ru/cases/vernyu-vnedryaet-videoanalitiku/>

### Критерии оценивания (оценочное средство - Творческое задание)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий

Оценка	Критерии оценивания
плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

### 5.1.7 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции УК-2:

1 Коммерция более широкое понятие, чем предпринимательство.

А) верно

Б) неверно;

2 Поставьте в соответствие с видом процесса коммерческой деятельности его содержание:

А) Стратегический процесс

Б) Обеспечивающий процесс

В) Обслуживающий процесс

Г) Ключевой процесс

1. Транспортирование товаров

2. Заключение договора

3. Смена форм стоимости

4. Прием заказа

Ответ: А) – 3, Б) – 1, В) – 4, Г) -2

3 На основе системного подхода впишите термин, определение которого дано ниже. В случае, если будете вписывать несколько слов, то необходимо писать через 1 пробел.

"Требования, рекламации потребителей, предложения потребителей по внедрению новшеств и другая информация, поступающая изготовителю из сферы потребления либо непосредственно поставщикам входа системы".

Ответ: Обратная связь

4 Какой бизнес-процесс не входит в число стандартных, предложенных Международной бенчмаркинговой палатой?

- А) Управление поставщиками
- Б) Управление оборудованием
- В) Управление изменениями
- Г) Организация продаж
- Д) Управление человеческими ресурсами
- Е) Управление стимулированием

5 С позиций проектирования системы управления в части ее процессного состава в число процессов определения правил распределения ресурсов войдут:

- А) Процессы управления персоналом;
- Б) Процессы разработки стратегии;
- В) Процессы, связанные с экономической безопасностью;
- Г) Процессы снабжения

#### **5.1.8 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ОПК-4:**

1 Какая из ситуаций не подходит для стратегического управления и планирования при реализации проекта?

- А) Проект с вероятностью 100% обеспечит удовлетворение целевой группы клиентов выбором услуг создаваемого бизнеса;
- Б) Планирование вариантов повышения конкурентоспособности и доли на рынке на 5% будет реализовано на основе мозгового штурма с использованием интуитивных представлений экспертов;
- В) Формируемый в ходе реализации процесса стратегического управления план не должен подвергаться корректировке из-за большого объема затраченных финансовых ресурсов на его формирование;
- Г) Стратегический план разработан с учетом заданных заказчиком, инвестором и менеджментом видения альтернатив стратегического развития.

2 При прогнозировании в ходе разработки бизнес-проекта использован метод скользящего среднего как метод экстраполяции, основанный на выявлении связей между явлениями.

А) Верно

Б) Неверно.

3 Объем продаж продукта составляет 1000 единиц. Переменные издержки составляют на весь объем 300000 рублей. Общие издержки составляют общие издержки составляют 1500000 руб. Цена на продукцию составляет 900 руб. Впишите в штучках значение точки безубыточности (условное обозначение вписывать не нужно).

4 Поставьте в соответствии типом конкурентной стратегии условия её использования:

А) Лидерство по ценам (ценовый лидер)

Б) Дифференциация

В) Рыночная ниша

Г) Внедрение новшеств

1. Высокая дифференциация рыночного спроса

2. Наличие специализированных ресурсов

3. Однородность продукта

4. Низкая чувствительность потребителя к цене

5. Какой из разделов бизнес-плана нужно выделить отдельно в типовой российской форме бизнес-плана?

А) Производство;

Б) Логистика;

В) Финансирование;

Г) Сбыт и маркетинг;

Д) Риски и эффективность

**5.1.9 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ОПК ОС-6:**

1 При генерации творческих идей группа привлеченных экспертов на основе критического осмысления вариантов анализирует качество обслуживания торговой компании на основе вхождения в образ потребителя. В данном случае используется:

А) Мозговой штурм;

Б) Метод коучинг, связанный с обучением на основе восприятия клиентского опыта;

В) Прямая аналогия синектики;

Г) Личная аналогия синектики.

2. Сопоставьте сферы инноваций в торговле с предложенными проектами:

А) Самообслуживание

Б) Логистика

В) Организация

1. RFID технологии

2. Программа 1С-торговля

3. Прайс-чекер

4. Холодильное оборудование

5. Реинжиниринг

3 Объект интеллектуальной собственности имеет срок защиты прав 10 лет. Это:

А) Изобретение;

Б) Промышленный образец;

- В) Товарный знак;
- Г) Ноу-хау;
- Д) Топология интегральных микросхем;
- Е) Полезная модель.

4 Какие ключевые индикаторы риска связаны с функционированием системы управления рисками?

- А) Объем претензий, предъявленных компанией контрагентам;
- Б) Коэффициенты платежеспособности и ликвидности;
- В) Вероятность приостановки деятельности компании;
- Г) Динамика доходов работников;
- Д) Темпы роста производительности труда.

5. Сопоставьте конкретный риск с его видом:

- А) Ненадлежащая маркировка
- Б) Потеря потребительской ценности
- В) Появление конкурента
- Г) Повреждение товара по причине аварии поставщика

1. Риск транспортировки товаров
2. Риск продажи товаров
3. Риск при хранении товаров
4. Риск размещения товаров
5. Риск при приемке товаров

**Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)**



Оценка	Критерии оценивания
превосходно	96-100% правильных ответов
отлично	86-95% правильных ответов
очень хорошо	81-85% правильных ответов
хорошо	66-80% правильных ответов
удовлетворительно	56-65% правильных ответов
неудовлетворительно	46-55% правильных ответов
плохо	45% и меньше правильных ответов

## 5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

### Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов

			объеме	некоторые с недочетами	недочетами	и, выполнены все задания в полном объеме	
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторым и недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторым и недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

### Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой
	отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».
	удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

### 5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:

#### 5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции УК-2

1. Понятие коммерции и коммерческой деятельности. Коммерческие функции.
2. Факторы, влияющие на коммерческую деятельность. Процессы коммерческой деятельности. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности.
3. Объекты коммерческой деятельности при проектировании. Товар в проектировании коммерческой деятельности.

4. Исследование рынка и конкуренции при проектировании коммерческой деятельности.
5. Спрос при проектировании коммерческой деятельности. Прогнозирование спроса.
6. Понятие и элементы бизнес-процессов. Описание и классификации бизнес-процессов.
7. Основные термины управления и проектирования бизнес-процессов. Методы моделирования бизнес-процессов.
8. Оценка эффективности бизнес-процессов. Функционально-стоимостной анализ, ABC-анализ бизнес-процессов.
9. Направления совершенствования бизнес-процессов в ходе проектирования и развития коммерческой деятельности предприятия.
10. Бизнес-процессы закупки. Методы закупок. Управление запасами в ходе коммерческой деятельности.
11. Процессы формирования и управления ассортиментом предприятия. Характеристики ассортимента.
12. Бизнес-процессы сбыта (продажи) товаров в коммерческой деятельности. Коммерческие сделки. Процесс сделки. Виды сделок.
13. Проектирование договора купли-продажи.
14. Ценообразование в коммерческой деятельности. Методы ценообразования, виды цен.

### **5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ОПК-4**

1. Процессы стимулирования продаж. Особенности бизнес-процессов торгового предприятия. Процессы обслуживания и их эффективность.
2. Бизнес-проект: понятие и цели. Признаки бизнес-проекта.
3. Управление проектом. Проектный треугольник. Жизненный цикл проекта. Участники проекта.
4. Процессы управления проектами.
5. Инициация проекта. Разработка идеи и цели проекта. Вехи проекта, концепция проекта.
6. Характеристики для оценки проекта в фазе инициации: финансовая ценность, стратегическая ценность, уровень рисков.
7. Разработка иерархической структуры работ проекта. Разработка сетевого плана-графика проекта.
8. Исполнение проекта. Контроль проекта. Управление изменениями проекта.
9. Стандартизация в управлении проектами. Ключевые организации – разработчики стандартов управления проектами. Ключевые стандарты управления проектами.
10. Механизм проектирования системы управления компанией в ходе разработки и реализации проектов. Проектирование системы управления: шаги проектирования.
11. Процессный состав системы управления при проектировании предприятия.
12. Управление персоналом проекта. Методы и принципы управления персоналом в проекте. Функции управления персоналом в проекте. Управление численностью и составом персонала. Управление производительностью труда. Управление стимулированием.
13. Стратегическое планирование при реализации проектов. Характеристики стратегического управления проектами. Ресурсы и граничные условия планов.
14. Элементы плана жизненного цикла проекта по методологии PMBOK. Этапы стратегического планирования. Стратегические цели при проектировании. Прогнозирование в управлении проектами.
15. Бизнес-планирование при проектировании коммерческой деятельности. Задачи и функции бизнес-планирования при проектировании коммерческой деятельности. Типы и формы бизнес-планов.
16. Рекомендации по составлению бизнес-планов. Бизнес-план как система.
17. Описание и обоснование идеи проекта. Источники и методы выработки бизнес-идей проекта.
18. Анализ рынка: характеристики рынка, исследование конъюнктуры рынка. Исследование потребителей.

19. Разработка плана маркетинга. Развитие и распространение продукта проекта. Затраты на маркетинговые мероприятия проекта.
20. Разработка плана производства. Выбор местоположения реализации проекта, описание процессов производства (оказания услуги). Расчет затрат проекта, планирование объемов реализации продукта проекта.
21. Организационный план проекта. Организационно-управленческие документы проекта. Партнеры проекта, план мероприятий проекта.
22. Финансовый план проекта. Риски проекта. Презентация проекта.
23. Конкурентоспособность и ее оценка в ходе проекта. Принципы управления конкурентоспособностью проекта

### 5.3.3 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ОПК ОС-6

1. Ключевые конкурентные преимущества по Портеру. Механизм управления конкурентоспособностью предприятия в ходе бизнес-проектирования.
2. Типы конкурентных стратегий. Методы проектирования: бенчмаркинг, параметрическое проектирование, реинжиниринг.
3. Оценка эффективности проекта при планировании.
4. Инновации как основа проектов развития коммерческой деятельности. Инновации, инновационная деятельность, новшества. Инновации с позиций теории Й.Шумпеттера.
5. Виды инноваций. Типы стратегического конкурентного инновационного поведения.
6. Креативность как основа инноваций. Креативность: подходы к решению творческих задач. Современные методы решения творческих задач: метод фокального объекта (Ч.Вайнтинг), брейнсторминг (BS), синектика (SYN), метод морфологического анализа (ММА), латеральное мышление, нейролингвистическое программирование.
7. Теория рационализаторства и изобретательства (ТРИЗ) в решении творческих задач при проектировании. Задачи и проблемы в ТРИЗ. Алгоритм решения изобретательских задач.
8. Синергетика. Синектика. Коучинг. Интеллектуальный потенциал организации для решения проблем развития в ходе проектирования.
9. Инновационные проекты в торговом деле. Факторы развития инноваций в торговом деле. Тенденции инноваций в торговле. Направления инновационных изменений в процессах, логистике.
10. Инновации в самообслуживании. Организационные инновации в продажах.
11. Понятие и источники риска в проектах. Виды рисков в продажах. Методы оценки риска. Методы управления рисками.
12. Подходы к сбору информации о рисках (стандарт FERMA).
13. Проектирование систем управления рисками. Стандарты риск менеджмента. Процедуры риск-менеджмента. Карта риска. Стоимость риска в риск-менеджменте. Ключевые индикаторы риска.
14. Проектирование системы управления рисками бизнес-проекта. Исследование контекста организации, распределение ответственности, осуществление интеграции в процессы системы управления рисками.
15. Проектирование системы управления рисками на основе постоянного улучшения качества. Ключевые аспекты культуры постоянного повышения качества. Требования культуры непрерывных улучшений. Механизм повышения качества: «Метод 8D».

### Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.

Оценка	Критерии оценивания
отлично	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет.
очень хорошо	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки . Допущено несколько несущественных ошибок
хорошо	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки . Допущено несколько негрубых ошибок
удовлетворительно	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок
неудовлетворительно	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки
плохо	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа

### 5.3.4 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции УК-2

#### Задание 1.

Используя метод Boston Consulting Group (БКГ), определите относительную долю рынка каждой СБЕ предприятия, являющегося основным работодателем в области. Постройте стратегическую маркетинговую матрицу, осуществите типологию рынков предприятия («дойные коровы», «собаки», «знаки вопроса», «звезды») и сформулируйте вывод о «здоровье» предприятия в целом. Предложите свои рекомендации относительно будущих стратегий для каждой СБЕ.

Таблица – Данные о рынках сбыта предприятия

Наименования товаров	Число конкурентов в отрасли	Реализация основным конкурентом, млн. руб.	Годовой темп роста рынка, %	Реализация Предприятия
Хлебобулочные изделия (А)	8	43	8	57
Печенье (В)	12	35	6	48
Пряники (С)	9	54	4	25

Итого:

### 5.3.5 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ОПК-4

Задание 1. Составьте прогнозный бюджет движения денежных средств бизнес-плана, оценив целесообразность привлечения займа для финансирования. Может ли быть привлечен для финансирования проекта займ банка величиной в 3400 тыс. руб., выдаваемый на 1 год под 19% годовых с уплатой ежеквартальных процентов, с погашением основного долга в конце года? Какие параметры денежных потоков следует изменить для реализации проекта в течение 1 года.

В проект вкладывается 2300 тыс. руб. собственных средств (на расчетный счет).

Реализация продукции проекта составит 110000 единиц за 1 квартал, и по 120000 единиц 2,3,4 квартал года. Цена единицы 12 руб. 60% продукции продается с рассрочкой на 1 квартал.

Оплата расходов осуществляется без рассрочки. Величина расходов составляет 70% от выручки.

Налог на прибыль составляет 20%. Уплачивается ежеквартально в период, следующий за отчетным.

Для реализации проекта в 1 квартале необходимы закупка и монтаж оборудования со 100% оплатой в размере 4300 тыс. руб. Амортизация оборудования составит 10%. Начисляется ежеквартально.

Во 2 квартале для реализации мероприятий плана маркетинга требуется привлечение подрядчика для установки рекламных стендов (основные средства). Стоимость работ составит 800 тыс. руб.

### 5.3.6 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ОПК ОС-6

Задание 1. Менеджер проекта получил заказ на разработку проекта. При этом у него есть два альтернативных направления (отрасли) реализации проекта.

Оценивая риски проекта, менеджер получил следующую статистику доходности инвестиций в названных отраслях за последние 4 года:

Отрасль	Доходы по годам, млн. руб.			
	2017	2018	2019	2020
Проект 1	19	2	42	19
Проект 2	18	4	35	21
	Инвестиции по годам, млн. руб.			
	2017	2018	2019	2020
Проект 1	127	6	200	21
Проект 2	257	11	125	19

--	--	--	--	--

Необходимо дать количественную оценку рисков каждого проекта и сделать вывод о том, реализация проектов в какой отрасли в настоящее время более рискованна.

### Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

### 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Гуняков Юрий Владимирович. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности : Монография / Сибирский федеральный университет. - Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2015. - 160 с. - ВО - Магистратура. - ISBN 978-5-7638-3224-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=606363&idb=0>.

2. Проектирование систем управления рисками хозяйствующих субъектов : Учебное пособие / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации; Артнис. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 203 с. - ВО - Магистратура. - ISBN 978-5-16-012236-6. - ISBN 978-5-16-105103-0., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=834861&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Ильина Ольга Николаевна (Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики"). Методология управления проектами: становление, современное состояние и развитие : Монография / Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики". - 1. - Москва : Вузовский учебник, 2024. - 208 с. - (Научная книга). - ДПО - повышение квалификации. - ISBN 978-5-9558-0400-2. - ISBN 978-5-16-101439-4. - ISBN 978-5-16-010279-5., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=889237&idb=0>.
2. Тихомирова Ольга Геннадьевна (Национальный исследовательский университет ИТМО). Управление проектом: комплексный подход и системный анализ : Монография / Национальный исследовательский университет ИТМО. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024. - 300 с. - (Научная мысль). - Дополнительное профессиональное образование. - ISBN 978-5-16-006383-6. - ISBN 978-5-16-100077-9., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=888918&idb=0>.
3. Удалов Андрей Андреевич. Сетевой метод анализа бизнес-проектов: теория и практика : Учебное пособие / Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 112 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-107968-3., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=628518&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

1. [www.aup.ru](http://www.aup.ru) – “Административно-управленческий портал”
2. <https://delovoy.org/> - инвестиционный деловой портал
3. <http://informoboz.ru/> - общественно-деловой портал
4. <http://allmedia.ru/> - российский деловой портал
5. <https://www.bfm.ru/> - деловой портал
6. [www.retail.ru](http://www.retail.ru) – “Маркетинг в торговле” ( еженедельник, “Обзор цен”)
7. [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru) – “Корпоративный менеджмент”
8. [www.sostav.ru](http://www.sostav.ru) – Информационно-аналитический портал по бизнесу
9. [www.gortis.ru](http://www.gortis.ru) – Практика рыночных исследований, обзоры рынков
10. [www.infogroup.ru](http://www.infogroup.ru) – “Цены, товары, услуги”
11. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – Федеральная служба государственной статистики
12. <http://nizhstat.gks.ru/> – Территориальный орган Федеральной службы статистики по Нижегородской области
13. [www.vedomosti.ru](http://www.vedomosti.ru) – Экономическая газета «Ведомости»
14. [www.expert.ru](http://www.expert.ru) – Еженедельное издание “Эксперт” с приложениями
15. Операционная система Microsoft Windows
16. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional
17. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>



## **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)**

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами, специализированным оборудованием: Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: персональный компьютер, проектор.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой (персональными компьютерами) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

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

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки 38.04.06 - Торговое дело.

Автор(ы): Цветков Максим Алексеевич, кандидат экономических наук, доцент.

Заведующий кафедрой: Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12.12.2023, протокол № 6.