

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 Ученого совета ННГУ
им. Н.И. Лобачевского
(протокол от 30 ноября 2022 г. №13)

Рабочая программа дисциплины

«ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ ТОРГОВОГО ДЕЛА»

Уровень высшего образования
Бакалавриат

Направление подготовки
38.03.06 «Торговое дело»

Направленность образовательной программы
«Управление торговой и логистической деятельностью»

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Форма обучения
Очная, очно-заочная

Нижний Новгород
2023 год

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель президиума Ученого Совета ННГУ
14 декабря 2021 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании президиума Ученого совета ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Протокол от 14 декабря 2021 г. № 4

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК
_____ 2023 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК
_____ 2024 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

1. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.О.28 «Проектная деятельность в сфере торгового дела» относится к обязательной части ООП направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

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	
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	ИД-1 _{УК-2} Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение	ИД-1 _{УК-2} У1 (УК-2) Уметь формулировать задачи проекта для достижения его цели на основе понимания специфики бизнес-процессов торговой деятельности 31 (ПК-6) Знать ключевые бизнес процессы торгового дела и особенности их реализации в проектной деятельности В1(ПК-6) Владеть навыками целеполагания в проектной деятельности на основе бизнес-процессов торгового дела	<i>Тесты, Практическое задание, Творческое задание, Доклад-презентация</i>
	ИД-2 _{УК-2} Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	ИД-2 _{УК-2} У2 (УК-2) Уметь проектировать решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения на основе стандартов управления проектами 32 (ПК-6) Знать ключевые стандарты управления проектами и направления их применения в торговом деле В2(ПК-6) Владеть навыками организации проектной деятельности посредством применения выбранного стандарта управления проектом	
	ИД-3 _{УК-2} Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач	ИД-3 _{УК-2} У3 (УК-2) Уметь определять ожидаемые результаты решения выделенных задач на различных фазах жизненного цикла проекта 32 (ПК-6) Знать особенности реализации проектной деятельности в рамках торгового дела с учетом фаз жизненного цикла проекта В2(ПК-6) Владеть навыками планирования и организации достижения результатов проектной деятельности в торговом деле с учетом фаз жизненного цикла проекта	
ОПК ОС-7. Способен к ведению инновационно-предпринимательской	ИД-1 _{ОПК ОС-7} Понимает суть и особенности инновационно-предпринимательской	ИД-1 _{ОПК ОС-7} У1 (ОПК ОС-7) Уметь проектировать инновационно-предпринимательскую	<i>Творческое задание, Кейс-задача</i>

деятельности	деятельности	<p>деятельность на основе творческого подхода 32 (ОПК ОС-7) Знать принципы применения творческого подхода при проектировании инновационно-предпринимательской деятельности в торговом деле В2(ОПК ОС-7) Владеть навыками создания инновационных проектов в сфере торгового дела на основе принципов организации и развития творческой деятельности</p>	<i>Тесты</i>
	<p>ИД-2_{ОПК ОС-7} Применяет полученные знания, умения и навыки в ходе ведения инновационно-предпринимательской деятельности</p>	<p>ИД-2_{ОПК ОС-7} У2 (ОПК ОС-7) Уметь ставить цели инновационно-предпринимательской деятельности в торговом деле с учетом проектирования ключевых функциональных областей управления проектом 32 (ОПК ОС-7) Знать ключевые функциональные области проектной деятельности в сфере торгового дела В2(ОПК ОС-7) Владеть навыками организации инновационно-предпринимательской деятельности в торговом деле на основе проектирования ключевых функциональных областей управления проектами</p>	

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Общая трудоемкость	2 ЗЕТ	2 ЗЕТ	___ ЗЕТ
Часов по учебному плану	72	72	-
в том числе			-
аудиторные занятия (контактная работа):	33	34	-
- занятия лекционного типа	16	16	
- занятия семинарского типа	16	16	
- контроль самостоятельной работы	1	2	
самостоятельная работа	39	74	-
Промежуточная аттестация – зачет	-	-	-

3.2. Содержание дисциплины

[illegible]

Промежуточная аттестация проходит в виде зачета, оценка по которому складывается в процессе оценки результатов выполнения творческих, практических заданий, наряду с традиционными ответами на вопросы (тесты) по программе дисциплины.

Тема 1. Введение в проектную деятельность с учетом специфики бизнес-процессов торгового предприятия

Понятие проекта. Характеристики проекта. Классификация проектов. Концепция управления проектами. Особенности и преимущества проектного управления. История развития управления проектами за рубежом и в России.

Бизнес-процессы сбыта (продажи) товаров при проектировании. Коммерческие сделки. Процесс сделки. Виды сделок. Проектирование договора купли-продажи.

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

Тема 2. Жизненный цикл и структура управления проектом в сфере торгового дела

Жизненный цикл проекта. Фазы проекта. Участники проекта. Команда проекта. Построение иерархической структуры работ. Структуризация проекта. Окружение проекта. Маркетинг в проектном управлении.

Тема 3. Функциональные области проектной деятельности в сфере торгового дела

Управление содержанием проекта. Управление временем (сроками) проекта. Управление стоимостью проекта. Управление качеством проекта. Управление ресурсами (закупками) проекта. Управление персоналом (командой) проекта. Управление рисками проекта. Управление информацией и коммуникациями проекта. Интеграционное управление проектом. Управление стейкхолдерами проекта.

Тема 4. Стандартизация управления проектами

Стандарты в управлении проектами. Уровни стандартизации. Международные стандарты. Национальные стандарты, в том числе с расширенной географией. корпоративные стандарты. Стандарт ICB IPMA. Стандарт PMBoK. Стандарт PRINCE 2. Стандарты ISO. Стандарт DIN. Стандарт P2M. ГОСТ по проектному менеджменту.

Тема 5. Творческий и инновационный подход при разработке проектов в торговом деле

Творчество в современной проектной деятельности. Креативность как основа современных проектов. Современные методы решения творческих задач: метод фокального объекта (Ч.Вайнтинг), брейнсторминг (BS), синектика (SYN), метод морфологического анализа (ММА), латеральное мышление, нейролингвистическое программирование. Применение теории рационализаторства и изобретательства (ТРИЗ) в проектировании. Задачи и проблемы в ТРИЗ. Алгоритм решения изобретательских задач в проектной деятельности. Синергетика. Синектика. Коучинг. Интеллектуальный потенциал организации для решения проблем развития в ходе проектирования. Инновации как результат современных проектов. Виды инноваций. Типы стратегического конкурентного инновационного поведения.

Практические занятия (семинарские занятия) организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает выполнение творческих, практических заданий.

На проведение практических занятий (семинарских занятий) в форме практической подготовки отводится 16 часов.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП;
- планирование и принятие решений в области выбранной профессиональной деятельности и оценка их эффективности;
- управление торговой деятельностью предприятия (организации) на основе проектного подхода;
- управление развитием торговой деятельности;
- компетенции:

УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.

ОПК ОС-7. Способен к ведению инновационно-предпринимательской деятельности.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Тема 1. Введение в проектную деятельность с учетом специфики бизнес-процессов торгового предприятия

1) Практическое задание (типовые задания см. п.5) Задание выполняет в письменной форме в размере не более 1-2 страниц. При необходимости сопровождается иллюстрациями. Шкала оценивания - семибалльная.

2) Творческое задание. Описание задания и алгоритм его выполнения приведен ниже (см. п.5). Творческое задание выполняется объемом до 7 страниц. В ходе выполнения задания необходимо аргументированно раскрыть все вопросы, обозначенные в тексте задания. Выполнение творческого задания позволит получить результат определенного этапа научного исследования. Творческое задание оценивается по семибалльной шкале.

3) Тесты (см.п.5). Шкала оценивания - семибалльная. Минимальный порог прохождения теста – 56%.

Тема 2. Жизненный цикл и структура управления проектом в сфере торгового дела

1) Практическое задание (типовые задания см. п.5) Задание выполняет в письменной форме в размере не более 1-2 страниц. При необходимости сопровождается иллюстрациями. Шкала оценивания - семибалльная.

2) Тесты (см.п.5). Шкала оценивания - семибалльная. Минимальный порог прохождения теста – 56%.

Тема 3. Функциональные области проектной деятельности в сфере торгового дела

1) Практическое задание (типовые задания см. п.5) Задание выполняет в письменной форме в размере не более страниц. При необходимости сопровождается иллюстрациями. Шкала оценивания зачет/незачет.

2) Тесты (см.п.5). Шкала оценивания - семибалльная. Минимальный порог прохождения теста – 56%.

Тема 4. Стандартизация управления проектами

1) Доклад. Тема доклада и алгоритм его подготовки приведен в пункте 5. Доклад выполняется в объеме около 6 страниц (шрифт 12, интервал 1.5 пт). Структура аналогична структуре тезисов на научную конференцию: заголовок, автор и место учебы, краткая аннотация, ключевые слова; актуальность выбранного направления, авторы, работающие в выбранном направлении; цель написания эссе и задачи (не менее 2), уточнение понятия, заявленного в заголовке, особенности описываемого явления, характеристика и примеры его практического применения; основные положительные и отрицательные стороны, выводы о перспективах дальнейшего распространения; литература (7-8 наименований, преимущественно научные статьи). Доклад-презентация оценивается по семибалльной шкале.

2) Тесты (см.п.5). Шкала оценивания - семибалльная. Минимальный порог прохождения теста – 56%.

Тема 5. Творческий и инновационный подход при разработке проектов в торговом деле

1) Творческое задание. Задание и алгоритм его подготовки приведен в пункте 5. Творческое задание выполняется в объеме около 6 страниц (шрифт 12, интервал 1.5 пт). Структура состоит из ответов на поставленные вопросы с учетом алгоритмов, изложенных в описании задания. Творческое задание оценивается по семибалльной шкале.

2) Тесты (см.п.5). Шкала оценивания - семибалльная. Минимальный порог прохождения теста – 56%.

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 6.2.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс «Проектная деятельность в сфере торгового дела (Цветков М.А.)», <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=10553>, созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/>.

5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю),

Промежуточная аттестация проходит в форме зачета, который студенты могут получить как традиционным методом (ответы на вопросы к зачету и решение заданий, так и без опроса обучающегося – по результатам работы в течение семестра и текущего контроля успеваемости.

О возможности выставления зачета без опроса экзаменатор объявляет обучающимся до начала зачета, на последнем занятии.

Зачет формируется по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра по следующим видам работ: тестирование, практическое задание, доклад-презентация (виды работ преподаватель определяет самостоятельно):

$$З = О1 + О2 + О3, \text{ где}$$

З – оценка «зачтено»,

О1 – положительная оценка в результате тестирования,

О2 – положительная оценка в результате выполнения практических заданий,

О3 – положительная оценка за доклад-презентацию.

При несогласии с выставленной оценкой обучающийся вправе сдавать зачет в дни и часы, указанные в расписании экзаменационной сессии. Обучающийся готовится к промежуточной аттестации по вопросам для подготовки к зачету.

5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	Не зачтено		Зачтено				
	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося	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, без ошибок.	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 объеме.	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 недочетами.	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения материалом. 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 некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми 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 оценки при промежуточной аттестации

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», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
	Очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»
	Хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «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», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
	Плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Цель самостоятельной работы - формирование навыков непрерывного самообразования и профессионального совершенствования.

Самостоятельная работа способствует формированию аналитического и творческого мышления, совершенствует способы организации исследовательской деятельности, воспитывает целеустремленность, системность и последовательность в работе студентов, развивает у них навык завершать начатую работу.

Основные виды самостоятельной работы студентов:

- работа с основной и дополнительной литературой;
- изучение категориального аппарата дисциплины;
- самостоятельное изучение тем дисциплины;
- подготовка докладов-презентаций;
- подготовка к экзамену;
- работа в библиотеке;
- изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет.

Работа с основной и дополнительной литературой

Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебников и учебных пособий, затем переходить к научным монографиям и материалам периодических изданий. Работа с литературой предусматривает конспектирование наиболее актуальных и познавательных материалов. Это не только мобилизует внимание, но и способствует более глубокому осмыслению материала, его лучшему запоминанию, а также позволяет студентам проводить систематизацию и сравнительный анализ изучаемой информации. Таким образом, конспектирование – одна из основных форм самостоятельного труда, которая требует от студента активно работать с учебной литературой и не ограничиваться конспектом лекций.

Студент должен уметь самостоятельно подбирать необходимую литературу для учебной и научной работы, уметь обращаться с предметными каталогами и библиографическим справочником библиотеки.

Изучение категориального аппарата дисциплины

Изучение и осмысление экономических категорий требует проработки лекционного материала, выполнения практических заданий, изучение словарей, энциклопедий, справочников.

Индивидуальная самостоятельная работа студента направлена на овладение и грамотное применение экономической терминологии в области управленческой деятельности.

Самостоятельное изучение тем дисциплины

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных разделов и тем изучаемой дисциплины. Такой подход вырабатывает у студентов инициативу, стремление к увеличению объема знаний, умений и навыков, всестороннего овладения способами и приемами профессиональной деятельности.

Изучение вопросов определенной темы направлено на более глубокое усвоение основных категорий экономической теории, понимание экономических процессов, происходящих в обществе, совершенствование навыка анализа теоретического и эмпирического материала.

Подготовка докладов-презентаций

Написание докладов и подготовка презентации позволяет студентам глубже изучить темы курса, самостоятельно освоить изучаемый материал, пользуясь учебными пособиями и научными работами. Тема реферата может назначаться преподавателем или инициироваться студентом.

Подготовка к зачету

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине проходит в виде зачета. Условием успешного прохождения промежуточной аттестации является систематическая работа студента в течение семестра. В этом случае подготовка к зачету является систематизацией всех полученных знаний по данной дисциплине.

Рекомендуется внимательно изучить перечень вопросов к зачету, а также использовать в процессе обучения программу, основную и дополнительную литературу, другие методические материалы.

Желательно спланировать трехкратный просмотр материала перед зачетом. Во-первых, внимательное чтение с осмыслением, подчеркиванием и составлением краткого плана ответа. Во-вторых, повторная проработка наиболее сложных вопросов. В-третьих, быстрый просмотр материала или планов ответов для его систематизации в памяти.

Самостоятельная работа в библиотеке

Важным аспектом самостоятельной подготовки студентов является работа с библиотечным фондом.

Это работа предполагает различные варианты повышения профессионального уровня студентов:

- а) получение книг для подробного изучения в течение семестра на научном абонементе;
- б) изучение книг, журналов, газет - в читальном зале;
- в) возможность поиска необходимого материала посредством электронного каталога;
- г) получение необходимых сведений об источниках информации у сотрудников библиотеки.

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. Необходимо помнить об оформлении ссылок на Интернет-источники.

Для повышения эффективности самостоятельной работы студентов преподавателю целесообразно использовать следующие виды деятельности:

- консультации,
- выдача заданий на самостоятельную работу,
- информационное обеспечение обучения,
- контроль качества самостоятельной работы студентов.

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 5.

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения.

5.2.1 Контрольные вопросы для подготовки к зачету

Вопросы	Код формируемой компетенции
1. Понятие проекта.	УК-2
2. Характеристики проекта.	УК-2
3. Классификация проектов	УК-2
4. Концепция управления проектами.	УК-2
5. Особенности и преимущества проектного управления и проектной деятельности.	УК-2
6. История развития управления проектами за рубежом и в России.	УК-2
7. Бизнес-процессы сбыта (продажи) товаров при проектировании.	УК-2
8. Процессы стимулирования продаж. Особенности бизнес-процессов торгового предприятия. Процессы обслуживания и их эффективность.	УК-2
9. Коммерческие сделки. Процесс сделки. Виды сделок. Проектирование договора купли-продажи.	УК-2
10. Ценообразование в коммерческой деятельности при проектировании. Методы ценообразования, виды цен.	УК-2, ОПК ОС-7
11. Жизненный цикл проекта.	УК-2
12. Фазы проекта.	УК-2
13. Участники проекта. Команда проекта.	УК-2
14. Построение иерархической структуры работ.	УК-2
15. Структуризация проекта.	УК-2
16. Окружение проекта.	УК-2
17. Маркетинг в проектном управлении	УК-2, ОПК ОС-7
18. Управление содержанием проекта.	УК-2, ОПК ОС-7
19. Управление временем (сроками) проекта.	УК-2, ОПК ОС-7

20.	Управление стоимостью проекта.	УК-2, ОПК ОС-7
21.	Управление качеством проекта.	УК-2, ОПК ОС-7
22.	Управление ресурсами (закупками) проекта.	УК-2, ОПК ОС-7
23.	Управление персоналом (командой) проекта.	УК-2, ОПК ОС-7
24.	Управление рисками проекта.	УК-2, ОПК ОС-7
25.	Управление информацией и коммуникациями проекта.	УК-2, ОПК ОС-7
26.	Интеграционное управление проектом.	УК-2, ОПК ОС-7-9
27.	Управление стейкхолдерами проекта.	УК-2, ОПК ОС-7
28.	Стандарты в управлении проектами.	УК-2, ОПК ОС-7
29.	Уровни стандартизации. Международные стандарты. Национальные стандарты, в том числе с расширенной географией. корпоративные стандарты.	УК-2, ОПК ОС-7
30.	Стандарт ISB IPMA.	УК-2, ОПК ОС-7
31.	Стандарт PMBoK.	УК-2, ОПК ОС-7
32.	Стандарт PRINCE 2.	УК-2, ОПК ОС-7
33.	Стандарты ISO.	УК-2, ОПК ОС-7
34.	Стандарт DIN.	УК-2, ОПК ОС-7
35.	Стандарт P2M.	УК-2, ОПК ОС-7
36.	ГОСТ по проектному менеджменту.	УК-2, ОПК ОС-7
37.	Творчество в современной проектной деятельности.	ОПК ОС-7
38.	Креативность как основа современных проектов.	ОПК ОС-7
39.	Современные методы решения творческих задач: метод фокального объекта (Ч.Вайнтинг), брейнсторминг (BS), синектика (SYN), метод морфологического анализа (ММА), латеральное мышление, нейролингвистическое программирование.	ОПК ОС-7
40.	Применение теории рационализаторства и изобретательства (ТРИЗ) в проектировании. Задачи и проблемы в ТРИЗ.	ОПК ОС-7
41.	Алгоритм решения изобретательских задач в проектной деятельности. Синергетика. Синектика.	ОПК ОС-7
42.	Коучинг. Интеллектуальный потенциал организации для решения проблем развития в ходе проектирования.	ОПК ОС-7
43.	Инновации как результат современных проектов. Виды инноваций.	ОПК ОС-7
44.	Типы стратегического конкурентного инновационного поведения.	ОПК ОС-7

5.2.2. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции (УК-2)

1. Что не относится к тенденциям развития современного мирового хозяйства, определяющим необходимость управления проектами:

- А) рост жизненного цикла продукта
- Б) глобальная конкуренция
- В) взрыв объема знаний
- Г) «маленькие проекты»

2. Какие признаки не относятся к проекту:
- А) направленность на достижение определенных уникальных целей и результатов;
 - Б) постоянный рост времени реализации;
 - В) скоординированное выполнение взаимосвязанных действий;
 - Г) наличие рисков.
3. Какие проекты не входят в классификацию по масштабу:
- А) мегапроекты;
 - Б) мультипроекты;
 - В) комплексные проекты;
 - Г) монопроекты.
4. Что не входит в управляемые параметры проекта:
- А) стоимость;
 - Б) качество;
 - В) масштабность;
 - Г) время.
5. Что не входит в компоненты, получаемые в ходе структуризации проекта в процессе стратегического развития:
- А) фазы жизненного цикла;
 - Б) структура распределения ответственности;
 - В) функциональные области управления проектом;
 - Г) структура капитала, инвестированного в проект.
6. Временем зарождения управления проектами являются:
- А) 1890е годы;
 - Б) 1930-е годы;
 - В) 1970-е годы;
 - Г) 1980-е годы.
7. Какие организации не занимаются разработкой методологии управления проектами?
- А) PMI;
 - Б) Совнет;
 - В) Интерпроект;
 - Г) IPMA,
8. Деление на фазы жизненного цикла проекта не связано с:
- А) выделением вех;
 - Б) определением времени заключения контрактов;
 - В) расчетом ставки доходности проекта;
 - Г) определением времени исполнения этапов.
9. Какие существуют подходы к построению иерархической структуры работ (несколько вариантов ответа):
- А) функциональный;
 - Б) инвестиционных фаз;
 - В) продуктовый;
 - Г) кадровый.

10. Какая эффективность не определяется при управлении проектами?

- А) коммерческая;
- Б) экономическая;
- В) инвестиционная;
- Г) социальная.

5.2.3. Типовое творческое задание для оценки сформированности компетенции (УК-2)

Творческое 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.

5.2.4. Тема доклада-презентации для оценки сформированности компетенции ПК-6

Тема доклада: «Современные стандарты управления проектами».

В докладе должны быть четко обозначены информационные источники, на основании которых происходит описание стандартов управления проектами.

Исследование источников должно иметь своей целью – выявление преимуществ использования стандартов для проектирования в торговой организации.

Изучение материалов должно обеспечить проведение сравнительного анализа международных, национальных, корпоративных стандартов управления проектами для выявления способов их применения для торгового предприятия.

В заключение доклада должен быть приведен алгоритм использования стандарта для конкретного проекта (предполагаемого для реализации на торговом предприятии).

Критерии оценки доклада - презентации

Оценка		Уровень подготовки			
Зачтено	Превосходно	Доклад	соответствует	выбранной	теме,

		обучающийся ссылается на авторитетных авторов, использует достоверные источники информации. Обучающийся аргументированно отстаивает свою точку зрения по всему спектру затрагиваемых проблем. Презентация отвечает критериям аналитичности, информативности. Обучающийся способен выразить идею ясно, сделать необходимые выводы.
	Отлично	Доклад соответствует выбранной теме, обучающийся ссылается на авторитетных авторов, использует достоверные источники информации. Обучающийся высказывает свою точку зрения по всему спектру затрагиваемых проблем. Презентация отвечает критериям аналитичности, лаконичности, информативности. Обучающийся способен выразить идею ясно, сделать необходимые выводы.
	Очень хорошо	Доклад соответствует изучаемой теме, обучающийся корректно излагает идеи современных авторов. Однако авторская позиция просматривается с трудом. Работа перегружена информацией общего характера. Обучающийся способен выразить свою точку зрения. Выводы дают целостного представления о проделанной работе.
	Хорошо	Доклад соответствует изучаемой теме, обучающийся корректно излагает идеи современных авторов. Однако авторская позиция просматривается с трудом. Работа перегружена информацией общего характера. Обучающийся способен выразить частные суждения, но не поднимается до обобщений. Выводы фрагментарны и не дают целостного представления о проделанной работе.
	Удовлетворительно	Доклад соответствует изучаемой теме, но не в полной мере раскрывает ее, обучающийся не ссылается на авторитетных авторов, использует недостоверные источники информации. Обучающийся с трудом выражает свою мысль, выводы не вытекают из сказанного.
Не зачтено	Неудовлетворительно	Доклад не в полной мере соответствует изучаемой теме, не в полной мере раскрывает ее, обучающийся не ссылается на авторитетных авторов, использует недостоверные источники информации. Обучающийся с трудом выражает свою мысль, выводы не вытекают из сказанного.
	Плохо	Доклад не соответствует изучаемой теме или не

5.2.5. Типовые практические задания для оценки сформированности компетенции УК-2

Практическое задание 1

Жизненный цикл проекта составляет 7 лет. Общий объем инвестиций по проекту в 20000 тыс. руб. Распределяется по годам таким образом, что в начале

первого года вкладывается 40% инвестиций остальная сумма инвестируется в начале второго года.

Чистый денежный поток формируется со второго года и составляет:

5500 тыс. руб. – в конце второго года

4770 тыс. руб. – в конце третьего года

9600 тыс. руб. – в конце четвертого года

8500 тыс. руб. – в конце пятого года

4500 тыс. руб. – в конце шестого года

2500 тыс. руб. – в конце седьмого года.

Норма дисконта составляет: 15%

Рассчитать показатели экономической эффективности проекта.

Практическое задание 2

Инвестор рассматривает три взаимоисключающих проекта, доходы и инвестиции по которым представлены в таблице

Проект	Годовые суммы денежных поступлений				
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
А	-1000	750	500	0	0
Б	-1000	350	350	350	350
В	-500	180	180	180	180

Какой проект выбрали бы Вы? Обоснуйте полученный ответ.

Как Вы считаете, почему нельзя однозначно ответить на поставленный вопрос?

Критерии оценки практических заданий (задач)

Оценка		Уровень подготовки
Зачтено	Превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, студент 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, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
	Очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, студент 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 студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
	Удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но студент допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
Не	Неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено

зачтено		менее 50% поставленных задач), студент дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
	Плохо	Задание не выполнено, студент демонстрирует полное незнание материала

5.3.1. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции (ОПК ОС-7)

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

5.3.2 Типовая кейс-задача для оценки сформированности компетенции ОПК ОС-7

Кейс-задача 1

Мебельная сеть «Класимо» нашла ресурсы для роста

Оборот розничной торговли почти не растет, реальные доходы населения снижаются более 5 лет подряд. Где взять ресурсы для роста? Особенно небольшой сети? Торгующей таким товаром как мебель? Сеть «Класимо», работающая в Калининграде и Санкт-Петербурге, решила искать ресурсы внутри, тем более, что недостатки оперативного учета в компании были очевидны. Всего через месяц после внедрения системы «1С:Управление торговлей 8» сеть смогла высвободить оборотные средства и открыть новый магазин. Подробности проекта – в нашем кейсе.

В сеть «Класимо» (ООО «Канон») сегодня входят 7 мебельных магазинов и 2 распределительных склада площадью порядка 250 кв. м в Калининграде и Санкт-Петербурге. Компания, основанная в 1992 году, поставляет мебель из Италии, Германии, Польши.

Полтора месяца на внедрение новой системы

Ежемесячно «Класимо» выполняет более 280 заказов клиентов, а также предоставляет услуги по хранению, доставке и обслуживанию мебели. Ранее для оперативного учета в офисах Калининграда и Санкт-Петербурга использовались разрозненные программы и электронные таблицы. Это затрудняло взаимодействие между подразделениями – магазинами, складами, службой доставки, отделом обеспечения заказов и сервисом обслуживания клиентов. Было сложно управлять ассортиментом продукции, обрабатывать входящие заявки и отслеживать очередность их выполнения, контролировать остатки, планировать закупки и продажи товаров.

Компании требовалась информационная система, которая позволила бы во всех территориально разнесенных подразделениях оптимизировать управление ассортиментом и товарными остатками, ускорить обработку и выполнение заказов клиентов, усилить контроль за рентабельностью продаж.

Для решения поставленных задач был выбран облачный сервис «1С:Готовое рабочее место», который позволяет быстро и без существенных затрат организовать работу с нужными программами и сервисами «1С:Предприятие» через Интернет. Для автоматизации деятельности «Класимо» остановила выбор на решении «1С:Управление торговлей 8». Партнером по проекту стала компания «Решение», которая специализируется на внедрении и сопровождении информационных систем на платформе «1С: Предприятие 8».

За 1,5 месяца специалисты компании «Решение» осуществили внедрение системы управленческого учета, собрали и адаптировали данные из предыдущих программ, составили схемы и инструкции по работе сотрудников, специфичные для предприятия, а также провели обучение сотрудников.

Ключевые результаты проекта

Внедрена единая схема работы с заявками клиентов. В базу внесена вся номенклатура поставщиков, актуальная для заказа. Покупатель выбирает товар из каталога производителя и продавец оформляют заказ.

Менеджер по закупкам в офисе обрабатывает заказы по всем магазинам, что позволяет согласовывать заказы в течение суток, в то время как ранее заказы передавались вручную и на их обработку требовалось до 3 дней.

Оптимизировано планирование продаж и закупок. План продаж на предстоящий период формируется с учетом текущих заказов клиентов, истории продаж за предыдущий период и установленного минимального запаса для конкретных товаров. Значительно упростилось формирование заказов поставщикам: центральный офис получает информацию об остатках на местах в онлайн-режиме, для расчета потребностей магазинов и клиентов менеджерам отдела закупок больше не нужно сводить вручную данные о заказах и оборачиваемости складов и розничных магазинов.

Это помогло обеспечить наличие в магазинах востребованной продукции и повысить оборачиваемость складов: товары больше не залеживаются, деньги не замораживаются.

Организован оперативный учет товаров на складе. С помощью новой системы продавцы магазина могут быстро проверить наличие товара в других точках или узнать ближайшую дату поставки товара под заказ клиента. Введение новых товаров в ассортимент стандартизировано, что исключает пересортицу и упрощает проведение инвентаризаций. Внедрение системы партионного учета позволило рассчитать реальную себестоимость товаров, благодаря чему удалось скорректировать торговую наценку, повысить прибыль и усилить конкурентные позиции компании на рынке.

Служба доставки оперативно получает информацию о новых задачах и сроках их выполнения, товары доставляются вовремя, клиенты не жалуются. Кроме того, точный учет заказов и товаров полностью исключил ошибки службы доставки, менеджеры теперь могут сообщать клиентам максимально приближенные к действительности сроки выполнения заказов.

В итоге продажи отсутствующих на момент визита клиентов товаров под заказ увеличились в 2 раза.

Оптимизирована система управления лояльностью клиентов. Появилась возможность получать оперативные отчеты для анализа продаж товара в магазинах и контроля обоснованности скидок. Менеджерам в магазинах всегда доступна актуальная информация о новых скидках и акциях.

Централизованный запуск акций по всей сети занимает не более 1 дня.

Вознаграждение сотрудников компании теперь рассчитывается автоматически с учетом количества и стоимости закрытых (отгруженных) заказов. Ранее расчет зарплат выполнялся по формулам в электронных таблицах, что требовало ручного внесения данных и тщательных проверок. Теперь результат работы менеджеров можно оперативно получить из отчета системы, в котором отражены количество полностью оплаченных заказов, возвраты по этим заказам, примененные ручные скидки.

В итоге бухгалтер экономит на расчете зарплаты целый рабочий день, а сотрудники мотивированы на достижение более высоких результатов своей работы.

Кроме того, минимизированы затраты на поддержку системы. Использование облачных технологий помогло компании избежать расходов на организацию собственной сетевой инфраструктуры. Сервис «1С: Готовое рабочее место» позволяет получать активное сопровождение системы и все необходимые сервисы 1С, вследствие чего компании больше не требуется собственный IT-специалист.

Добавление новых рабочих мест происходит в кратчайшие сроки благодаря облачному размещению информационной базы. Заготовленные шаблоны прав позволяют дать доступ новым сотрудникам только к нужной информации – в разрезе как подразделений, так и отдельных объектов системы.

Обучение новых сотрудников в розничных точках занимает не более 2 часов, что сокращает затраты на обучающих специалистов.

Ирина Кузнецова, руководитель ООО «Канон» – управляющей компании торговой сети «Класимо»: «Автоматизация на основе современных облачных технологий 1С позволила нам не только организовать оперативный учет и оптимизировать управление всеми этапами работы организации, но и дала широкие возможности для масштабирования системы без значительных затрат на собственную сетевую инфраструктуру.

Система «1С:Управление торговлей» в сервисе «1С:Готовое рабочее место» помогла улучшить планирование продаж и закупок. Централизованный анализ состояния складов и контроль выполнения заказов сократили количество просроченных задач и

рекламаций более чем наполовину. По итогам проекта мы смогли получить точные данные о рентабельности предприятия и приняли решение об открытии новой розничной точки».

Вопросы к кейс-задаче:

- 1) Назовите цели проекта и какие исследования компанией проведены для внедрения проекта.
- 2) Каковы ключевые результаты проекта?
- 3) Какие факторы определили успех проекта?

Критерии оценки кейс-задачи

Оценка		
Зачтено	Превосходно	Обучающийся демонстрирует полные и глубокие знания теоретического материала курса, уверенно применяет полученные знания на практике, приобрёл умение быстро ориентироваться в содержании материала, понимает и умеет логично и последовательно разъяснить смысл своего ответа, доказать необходимость использования тех или иных теоретических положений, аргументированно и корректно отстаивает свою позицию, во всех случаях способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
	Отлично	Обучающийся демонстрирует полные и глубокие знания теоретического материала курса, уверенно применяет полученные знания на практике, приобрёл умение быстро ориентироваться в содержании материала, понимает и умеет логично и последовательно разъяснить смысл своего ответа, доказать необходимость использования тех или иных теоретических положений, аргументированно и корректно отстаивает свою позицию, в более чем 50% случаев способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
	Очень хорошо	Обучающийся демонстрирует знание теоретического материала, но применение теоретических положений на практике вызывает несущественные затруднения, связанные с аргументацией своей позиции. Обучающийся в полной мере понимает суть проблемы. Основные требования к заданию выполнены. В более чем 50% случаев способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
	Хорошо	Обучающийся демонстрирует знание теоретического материала, но применение теоретических положений на практике вызывает некоторые затруднения, связанные с аргументацией своей позиции. Обучающийся в полной мере понимает суть проблемы. Основные требования к заданию выполнены. В принципе способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
	Удовлетворительно	Обучающийся обладает знанием необходимого минимума теоретического материала, способен дать ответ не менее, чем на 50% поставленных заданий, но не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не может последовательно изложить суть решения.
Не зачтено	Неудовлетворительно	Обучающийся не обладает знанием требуемым объёмом знаний теоретического материала, способен дать ответ менее, чем на 50% поставленных заданий, не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не может последовательно изложить суть решения.

	Плохо	Обучающийся не обладает требуемым объёмом знаний теоретического материала и не может решить практическое задание.
--	-------	---

5.3.2 Типовое творческое задание для оценки сформированности компетенции ОПК ОС-7

Творческое задание 2

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-chto-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/chto-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-startap-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/eyezon-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/vernyuy-vnedryayet-videoanalitiku/>

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) нормативные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, ч.1-4 Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в российской федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 года N39-ФЗ. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/
3. ГОСТ Р 56715.5-2015 «Проектный менеджмент. Системы проектного менеджмента. Часть 5. Термины и определения». Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200127269>
4. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 года N381-ФЗ. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/

б) основная литература:

1. Фомичев, А. Н. Управление проектами : учебник для бакалавров / А. Н. Фомичев. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 257 с. - ISBN 978-5-394-05026-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1996283>
2. Управление проектами : учебник / под ред. Н. М. Филимоновой, Н. В. Моргуновой, Н. В. Родионовой. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 349 с. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/textbook_5a2a2b6fa850b2.17424197. - ISBN 978-5-16-018978-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2081756>

в) дополнительная литература:

1. Антонов, Г. Д. Управление проектами организации : учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 244 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5a03fa3bd86424.97179473. - ISBN 978-5-16-106381-1. - Текст : электронный. Режим доступа: URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/1003622>
2. Цителадзе, Д. Д. Управление проектами : учебник / Д. Д. Цителадзе. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 361 с. — (Высшее образование). — DOI

10.12737/1817091. - ISBN 978-5-16-018658-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2091376>

г) программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины)

- 1 Операционная система Microsoft Windows
- 2 Прикладное программное обеспечение Microsoft Office
- 3 Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
- 4 <https://www.retail.ru/> – Портал розничной торговли в РФ
- 5 <https://pmmagazine.ru/> – Информационно-аналитический журнал «Управление проектами»
- 6 www.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: компьютер преподавателя с возможностью подключения к сети Интернет, экран для демонстрации и проектор, компьютеры для студентов с возможностью подключения к сети Интернет.

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

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», направленность (профиль) программы бакалавриата «Управление торговой и логистической деятельностью».

Автор:

к.э.н., доцент
кафедры торгового дела

М.А. Цветков

Рецензент:

Директор АНО «Эксперт-НН»

Н.А. Барина

Заведующий кафедрой
торгового дела
д.э.н., профессор

О.В. Чкалова

Программа одобрена на заседании методической комиссии Института экономики и предпринимательства от «14» ноября 2022 года, протокол № 6.