

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

Проектная деятельность в сфере торгового дела

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Направление подготовки / специальность

38.03.06 - Торговое дело

Направленность образовательной программы

Управление торговой и логистической деятельностью

Форма обучения

очная, очно-заочная

г. Нижний Новгород

2024 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.О.28 Проектная деятельность в сфере торгового дела 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 определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	<p>УК-2.1: ИД-1УК-2 Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение</p> <p>УК-2.2: ИД-2УК-2 Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений</p> <p>УК-2.3: ИД-3УК-2 Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач</p>	<p>УК-2.1: ИД-1УК-2 У1 (УК-2) Уметь формулировать задачи проекта для достижения его цели на основе понимания специфики бизнес-процессов торговой деятельности</p> <p>31 (УК-2) Знать ключевые бизнес процессы торгового дела и особенности их реализации в проектной деятельности</p> <p>В1(УК-2) Владеть навыками целеполагания в проектной деятельности на основе бизнес-процессов торгового дела</p> <p>УК-2.2: ИД-2УК-2 У2 (УК-2) Уметь проектировать решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения на основе стандартов управления проектами</p> <p>32 (УК-2) Знать ключевые стандарты управления проектами и направления их применения в торговом деле</p> <p>В2(УК-2) Владеть навыками организации проектной деятельности посредством применения выбранного стандарта управления проектом</p>	<p>Доклад-презентация</p> <p>Практическое задание</p> <p>Творческое задание</p> <p>Тест</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Тест</p>

		<p>УК-2.3:</p> <p>ИД-3УК-2 УЗ (УК-2) Уметь определять ожидаемые результаты решения выделенных задач на различных фазах жизненного цикла проекта</p> <p>32 (УК-2) Знать особенности реализации проектной деятельности в рамках торгового дела с учетом фаз жизненного цикла проекта</p> <p>В2 (УК-2) Владеть навыками планирования и организации достижения результатов проектной деятельности в торговом деле с учетом фаз жизненного цикла проекта</p>		
ОПК ОС-7: Способен к ведению инновационно-предпринимательской деятельности	<p>ОПК ОС-7.1: ИД-1ОПК ОС-7 Понимает суть и особенности инновационно-предпринимательской деятельности</p> <p>ОПК ОС-7.2: ИД-2ОПК ОС-7 Применяет полученные знания, умения и навыки в ходе ведения инновационно-предпринимательской деятельности</p>	<p>ОПК ОС-7.1:</p> <p>ИД-1ОПК ОС-7 У1 (ОПК ОС-7) Уметь проектировать инновационно-предпринимательскую деятельность на основе творческого подхода</p> <p>32 (ОПК ОС-7) Знать принципы применения творческого подхода при проектировании инновационно-предпринимательской деятельности в торговом деле</p> <p>В2(ОПК ОС-7) Владеть навыками создания инновационных проектов в сфере торгового дела на основе принципов организации и развития творческой деятельности</p> <p>ОПК ОС-7.2:</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</p> <p>32 (ОПК ОС-7) Знать</p>	<p>Кейс-задача</p> <p>Творческое задание</p> <p>Тест</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Тест</p>

		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		
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная	очно-заочная
Общая трудоемкость, з.е.	2	2
Часов по учебному плану	72	72
в том числе		
аудиторные занятия (контактная работа):		
- занятия лекционного типа	16	4
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	16	8
- КСР	1	1
самостоятельная работа	39	59
Промежуточная аттестация	0 Зачёт	0 Зачёт

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			
	ОФ	ОЗФ	ОФ	ОЗФ	ОФ	ОЗФ	ОФ	ОЗФ	ОФ	ОЗФ
Тема 1 Введение в проектную деятельность с учетом специфики бизнес-процессов торгового предприятия	11	12	2		2	1	4	1	7	11
Тема 2 Жизненный цикл и структура управления проектом в	12	14	2	1	2	1	4	2	8	12

сфере торгового дела										
Тема 3 Функциональные области проектной деятельности в сфере торгового дела	16	15	4	1	4	2	8	3	8	12
Тема 4 Стандартизация управления проектами	16	15	4	1	4	2	8	3	8	12
Тема 5 Творческий и инновационный подход при разработке проектов в торговом деле	16	15	4	1	4	2	8	3	8	12
Аттестация	0	0								
КСР	1	1					1	1		
Итого	72	72	16	4	16	8	33	13	39	59

Содержание разделов и тем 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.

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 "Проектная деятельность в сфере торгового дела (Цветков М.А.)" (<https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=10553>).

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 - Доклад-презентация) для оценки сформированности компетенции УК-2:

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 оценивания (оценочное средство - Доклад-презентация)

Оценка	Критерии оценивания
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.

Оценка	Критерии оценивания
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.
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 раскрывает ее содержания.

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) 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 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

Оценка	Критерии оценивания
	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

5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - 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.

5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - 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-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/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/vernyu-vnedryayet-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

Оценка	Критерии оценивания
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

5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Тест) 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.

5.1.6 Типовые задания (оценочное средство - Тест) 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

Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	96-100% правильных ответов
отлично	86-95% правильных ответов
очень хорошо	81-85% правильных ответов

Оценка	Критерии оценивания
хорошо	66-80% правильных ответов
удовлетворительно	56-65% правильных ответов
неудовлетворительно	46-55% правильных ответов
плохо	45% и меньше правильных ответов

5.1.7 Типовые задания (оценочное средство - Кейс-задача) для оценки сформированности компетенции ОПК ОС-7:

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 продавцы 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 оценивания (оценочное средство - Кейс-задача)

Оценка	Критерии оценивания
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

Оценка	Критерии оценивания
	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 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.
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.
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.

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

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				

достижения							
<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	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<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 некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрирован 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 - Тест) 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.

5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ОПК ОС-7

1 Выберите из описания фазы планирования проекта основные процессы:

- А) Руководитель (менеджер) проекта выявил необходимость использования 3 единиц оборудования для автоматизации процесса разгрузки поступающих на склад товаров;
- Б) Инвестор проекта запросил разработать требования, которые будут предъявлены к поставщикам при закупке оборудования;
- В) Заказчик проекта выдвинул требование сертификации системы менеджмента качества проекта по системе ISO 9000;
- Г) Менеджером проекта разработаны показатели, позволяющие оценить степень достижения целей;
- Д) Заказчиком согласован менеджер проекта.

2 При стратегическом планировании в ходе проекта сопоставьте со стадией развития соответствующую целевую ориентацию:

- А) Интенсивный рост
- Б) Формирование
- В) Кризис
- Г) Стабилизация

1. Внедрить на рынке за плановый период 3 новых услуги в сфере логистического сервиса;

2. Обеспечение выполнения установок спроектированной системы менеджмента качества на основе соблюдения процента отклонением от регламентов бизнес-процессов не более, чем в 1% случаев;

3. Достижение соответствия проектируемой структуры управления с запросами клиента на увеличение скорости обратной связи при обращениях;

4. Разработка проекта повышения эффективности на 25% через диверсификацию услуг в силу снижения финансовой устойчивости.

3 Для достижения максимального дохода (доходности) компания хочет выйти на рынок для того, чтобы конкурировать в технологиях.

А) Верно;

Б) Неверно.

4 Менеджер проекта планирует реализацию проекта на стратегическую перспективу. Проект должен быть выполнен за 3 года, при этом методы реализации проекта должны согласовываться менеджером у материнской компании. Финансирование проекта будет осуществляться по остаточному принципу. Сроки реализации проекта жесткие. План можно считать выполнимым.

А) Верно;

Б) Неверно.

5 В соответствии с нижеприведенным содержанием элемента плана жизненного цикла проекта (рекомендованного в стандарте РМВоК) впишите его название (между словами - один пробел в случае нескольких слов в названии)

"Менеджер проекта произвел комплексное планирование проекта по всем фазам его жизненного цикла".

6 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.

7. 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

Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	56% и более правильных ответов
не зачтено	менее 56% правильных ответов

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

Основная литература:

1. Романова Мария Вячеславовна. Управление проектами : Учебное пособие / Государственный университет управления. - 1. - Москва : Издательский Дом "ФОРУМ", 2022. - 256 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-8199-0308-7. - ISBN 978-5-16-101127-0. - ISBN 978-5-16-002920-7., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=834703&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Антонов Геннадий Дмитриевич. Управление проектами организации : Учебник / Национальный исследовательский Томский политехнический университет; Национальный исследовательский Томский политехнический университет. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 244 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-013132-0. - ISBN 978-5-16-106381-1., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=633312&idb=0>.

2. Зеленский Павел Сергеевич. Управление проектами : Учебное пособие / Сибирский федеральный университет. - Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2017. - 125 с. - ВО - Магистратура. - ISBN 978-5-7638-3711-7., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=627887&idb=0>.

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 (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами, специализированным оборудованием: 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.

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 38.03.06 - Торговое дело.

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

Рецензент(ы): Директор АНО «Эксперт-НН», Барина Н.А..

Заведующий кафедрой: Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук.

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