

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 23.12.2024 11:17:18

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Платонова Т.К.

«25» июня 2024 г.

**Рабочая программа дисциплины
Инновации в торговле**

Направление 38.03.06 Торговое дело

Направленность 38.03.06.06 "Организация и управление бизнесом в сфере торговли"

Для набора 2022 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА Коммерция и логистика**Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
	16			
Неделя	16			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	48	48	48	48
Контактная работа	48	48	48	48
Сам. работа	60	60	60	60
Итого	108	108	108	108

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 25.06.2024 г. протокол № 18.

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Халатян С.Г.

Зав. кафедрой: д.э.н., проф. Полуботко А.А.

Методический совет направления: д.э.н., профессор Костоглодов Д.Д.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Освоение теоретических знаний в области инновационной деятельности предприятий торговли, овладения навыками внедрения инновационных технологий, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций
-----	--

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-2: Способность взаимодействовать с бизнес-партнерами, выстраивать отношения сотрудничества, выявлять и учитывать потребности и интересы других, предлагать взаимовыгодные решения и работать над совместным развитием идей/проектов для достижения общей цели
ПК-1: Способность организовывать, планировать, контролировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу (сбыт), обмен и продвижение товаров от производителей к потребителям

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:
современные инновационные методы управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (соотнесено с индикатором ПК-1.1); прогрессивные направления развития профессиональной деятельности в области коммерции, маркетинга, логистики и товароведения или по направлениям профессиональной деятельности, в т.ч. инновационной и экспертной (соотнесено с индикатором ПК-2.1)
Уметь:
разрабатывать и решать исследовательские вопросы по организации торгового бизнеса, используя современный научно-практический инструментарий инновационного характера (соотнесено с индикатором ПК-1.2); проводить исследования теоретического и/или практико-прикладного характера по организации торгового бизнеса в России и за рубежом (соотнесено с индикатором ПК-2.2)
Владеть:
навыками участия в разработке инновационных методов и способов ведения коммерческой деятельности торгового предприятия (соотнесено с индикатором ПК-1.3); способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (соотнесено с индикатором ПК-2.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Инновации и новые технологии в торговом бизнесе

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
1.1	Тема 1.1. "Инновации: понятие, классификация и краткая характеристика" Содержание инновационного процесса. Жизненный цикл нововведений и стадии инновационного процесса: фундаментальные исследования и прикладные исследования; технико-экономические разработки и первичное освоение нововведений; распространение, использование и устаревание нововведений; экономическое, экологическое и социальное устаревание нововведений; пути сокращения длительности использования нововведения. Стратегии развития розничных торговых сетей, инновационные подходы. Ключевые факторы и направления трансформации торговых компаний в условиях цифровизации. / Лек /	4	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.2	Тема 1.1. "Инновации: понятие, классификация и краткая характеристика" Содержание инновационного процесса. Жизненный цикл нововведений и стадии инновационного процесса: фундаментальные исследования и прикладные исследования; технико-экономические разработки и первичное освоение нововведений; распространение, использование и устаревание нововведений; экономическое, экологическое и социальное устаревание нововведений; пути сокращения длительности использования нововведения. Стратегии развития розничных торговых сетей, инновационные подходы. Ключевые факторы и направления трансформации торговых компаний в	4	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3

	условиях цифровизации / Пр /				
1.3	Тема 1.1. "Инновации: понятие, классификация и краткая характеристика". Содержание инновационного процесса. Жизненный цикл нововведений и стадии инновационного процесса: фундаментальные исследования и прикладные исследования; технико-экономические разработки и первичное освоение нововведений; распространение, использование и устаревание нововведений; экономическое, экологическое и социальное устаревание нововведений; пути сокращения длительности использования нововведений. Стратегии развития розничных торговых сетей, инновационные подходы. Ключевые факторы и направления трансформации торговых компаний в условиях цифровизации. / Ср /	4	8	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.4	Тема 1.2 " Поиск, тестирование и внедрение инновационных технологий для организации и управления торговым бизнесом" Проблемы компаний на пути к инновационному развитию. Инновации: методы исследования и поиска. Тестирование инноваций. / Лек /	4	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.5	Тема 1.2 " Поиск, тестирование и внедрение инновационных технологий для организации и управления торговым бизнесом" Проблемы компаний на пути к инновационному развитию. Инновации: методы исследования и поиска. Тестирование инноваций. Принципы внедрения инноваций. / Пр /	4	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.6	Тема 1.2 " Поиск, тестирование и внедрение инновационных технологий для организации и управления торговым бизнесом" Проблемы компаний на пути к инновационному развитию. Инновации: методы исследования и поиска. Тестирование инноваций. Принципы внедрения инноваций. Принципы внедрения инноваций. Подготовка рефератов и презентаций посредством ПО Libre Office / Ср /	4	6	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.7	Тема 1.3. "Организация процесса внедрения инноваций на предприятиях оптово-розничной торговли" Становление ведущих отечественных и зарубежных оптовых торговых компаний. Управление товародвижением в оптовой торговле: новации и эффективные приемы. Инновационные методы продвижения товара в оптовой торговле. Принципы оптимизации бизнеса, примененные группой компаний Metro. Принципы строительства Wal-Mart и технологии, примененные Сэмом Уолтоном. Принципы строительства сетевой корпорации, примененные Ингваром Кампрадом. Новации компании Tesko в маркетинге. Оценка эффективности маркетинговых приемов повышения трафика и лояльности клиентов в сфере розничной торговли / Лек /	4	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.8	Тема 1.3. "Организация процесса внедрения инноваций на предприятиях оптово-розничной торговли" Становление ведущих отечественных и зарубежных оптовых торговых компаний. Управление товародвижением в оптовой торговле: новации и эффективные приемы. Инновационные методы продвижения товара в оптовой торговле. Принципы оптимизации бизнеса, примененные группой компаний Metro. Принципы строительства Wal-Mart и технологии, примененные Сэмом Уолтоном. Принципы строительства сетевой корпорации, примененные Ингваром Кампрадом. Новации компании Tesko в маркетинге. Оценка эффективности маркетинговых приемов повышения трафика и лояльности клиентов в сфере розничной торговли / Пр /	4	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.9	Тема 1.3. "Организация процесса внедрения инноваций на предприятиях оптово-розничной торговли" Становление ведущих отечественных и зарубежных оптовых торговых компаний. Управление товародвижением в оптовой торговле: новации и эффективные приемы. Инновационные методы продвижения товара в оптовой торговле. Принципы оптимизации бизнеса, примененные группой	4	10	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3

	компаний Metro. Принципы строительства Wal-Mart и технологии, примененные Сэмом Уолтоном. Принципы строительства сетевой корпорации, примененные Ингваром Кампрадом. Новации компании Tesko в маркетинге. Оценка эффективности маркетинговых приемов повышения трафика и лояльности клиентов в сфере розничной торговли / Ср /				
Раздел 2. Цифровые инструменты в организации и управлении торговым бизнесом					
№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
2.1	Тема 2.1. "Маркетинговые, логистические, управленческие и технико-технологические инновации в оптово-розничной торговле" Искусственный интеллект. Визуальная (AR/VR) и голосовая коммерция. Персонализация. Продвижение через лидеров мнений. Омниканальность. Социальная коммерция. Бесконтактные покупки: электронная коммерция, BOPIS (Покупай онлайн, забирай в магазине), окна выдачи товара, бесконтактная оплата. RFID. CRM. / Лек /	4	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.2	Тема 2.1. "Маркетинговые, логистические, управленческие и технико-технологические инновации в оптово-розничной торговле" Искусственный интеллект. Визуальная (AR/VR) и голосовая коммерция. Персонализация. Продвижение через лидеров мнений. Омниканальность. Социальная коммерция. Бесконтактные покупки: электронная коммерция, BOPIS (Покупай онлайн, забирай в магазине), окна выдачи товара, бесконтактная оплата. RFID. CRM. / Пр /	4	8	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.3	Тема 2.1. "Маркетинговые, логистические, управленческие и технико-технологические инновации в оптово-розничной торговле" Искусственный интеллект. Визуальная (AR/VR) и голосовая коммерция. Персонализация. Продвижение через лидеров мнений. Омниканальность. Социальная коммерция. Бесконтактные покупки: электронная коммерция, BOPIS (Покупай онлайн, забирай в магазине), окна выдачи товара, бесконтактная оплата. RFID. CRM. / Ср /	4	16	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.4	Тема 2.2. "Организация процесса внедрения инноваций на предприятиях оптово-розничной торговли" Специфика процесса внедрения инноваций на предприятиях торговли. Основные этапы процесса внедрения инноваций в розничной торговле. Поиск идей инноваций. Отбор идей. Методы управления персоналом. Внедрение инноваций. Оценка эффективности внедренных инноваций. Социальные аспекты инноваций в торговле / Лек /	4	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.5	Тема 2.2. "Организация процесса внедрения инноваций на предприятиях оптово-розничной торговли" Специфика процесса внедрения инноваций на предприятиях торговли. Основные этапы процесса внедрения инноваций в розничной торговле. Поиск идей инноваций. Отбор идей. Методы управления персоналом. Внедрение инноваций. Оценка эффективности внедренных инноваций. Социальные аспекты инноваций в торговле Подготовка рефератов и презентаций посредством ПО Libre Office / Пр /	4	8	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.6	Тема 2.2. "Организация процесса внедрения инноваций на предприятиях оптово-розничной торговли" Специфика процесса внедрения инноваций на предприятиях торговли. Основные этапы процесса внедрения инноваций в розничной торговле. Поиск идей инноваций. Отбор идей. Методы управления персоналом. Внедрение инноваций. Оценка эффективности внедренных инноваций. Социальные аспекты инноваций в торговле Подготовка рефератов и презентаций посредством ПО Libre Office / Ср /	4	12	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.7	Тема 2.3 "ЖЦ инноваций" Жизненный цикл нововведений: фазы, стадии, этапы. Понятие риска в инновационном процессе. Успешные кейсы внедрения технологий в ритейле и в оптовой торговле. / Лек /	4	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.8	Тема 2.3 "ЖЦ инноваций" Жизненный цикл нововведений: фазы, стадии, этапы. Понятие риска в инновационном процессе.	4	6	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3

	Успешные кейсы внедрения технологий в ритейле и в оптовой торговле. / Пр /				
2.9	Тема 2.3 "ЖЦ инноваций" Жизненный цикл нововведений: фазы, стадии, этапы. Понятие риска в инновационном процессе. Успешные кейсы внедрения технологий в ритейле и в оптовой торговле. / Ср /	4	8	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
2.10	/ Зачёт /	4	0	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Альбеков А. У.	Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг: учеб.-метод. пособие	Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2019	47
Л1.2	Кожевникова, А. Н.	Коммерческая деятельность на железнодорожном транспорте. Ч.2. Нормативно-правовая база организации перевозок и осуществления коммерческой деятельности на железнодорожном транспорте: учебное пособие	Москва: Российский университет транспорта (МИИТ), 2019	https://www.iprbookshop.ru/115939.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1		Стратегии бизнеса	, 2013	https://www.iprbookshop.ru/106278.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2	Калустян, Я. В., Михалева, Е. В., Малова, Н. Ю., Макаренко, О. И.	Инновации и энергосбережение в строительстве: учебно-методическое пособие по дисциплине «инновации и энергосбережение в строительстве» для студентов направления подготовки 38.03.01 «экономика» (профиль «экономика предприятий»)	Макеевка: Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, ЭБС АСВ, 2022	https://www.iprbookshop.ru/126959.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	Дашков Л. П., Солдатова Н. Ф.	Коммерческая деятельность: учебник	Москва: Дашков и К°, 2022	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696972 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС "КонсультантПлюс"

ИСС "Гарант"<http://www.internet.garant.ru>

База данных Федеральной службы государственной статистики <https://rosstat.gov.ru/>

5.4. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС

LibreOffice

5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной

учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК-1: Способность организовывать, планировать, контролировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу (сбыт), обмен и продвижение товаров от производителей к потребителям			
Знать современные инновационные методы управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Собрать техническую документацию и нормативные акты по всем процессам в торговой деятельности	Умение пользоваться основной и дополнительной литературой при подготовке к занятиям	Вопросы к зачету (1-23) Тестовые задания (1-10) Доклады (1-15)
Уметь разрабатывать и решать исследовательские вопросы по организации торгового бизнеса, используя современный научно-практический инструментарий инновационного характера	Анализировать организационную структуру и разрабатывать предложения по ее совершенствованию в инновационном аспекте	Полнота и точность описания взаимосвязей в изучаемой системе	Вопросы к зачету (1-23) Кейс-задачи (1-3) Доклады (1-15)
Владеть навыками участия в разработке инновационных методов и способов ведения коммерческой деятельности торгового предприятия	Проводить исследование и анализ коммерческой деятельности и оценивать индикаторы КРІ	Построение и описание инновационных процессов в виде имитационных моделей ведения коммерческой деятельности	Вопросы к зачету (1-23) Кейс-задачи (1-3) Доклады (1-15)
ПК-2: Способность взаимодействовать с бизнес-партнерами, выстраивать отношения сотрудничества, выявлять и учитывать потребности и интересы других, предлагать взаимовыгодные решения и работать над совместным развитием идей/проектов для достижения общей цели			

Знать прогрессивные направления развития профессиональной деятельности в области коммерции, маркетинга, логистики и товароведения или по направлениям профессиональной деятельности, в т.ч. инновационной и экспертной	Проектировать бизнес-процессы и составлять бизнес-план торговой компании	Формирование предложений по внедрению инноваций в торговой компании	Вопросы к зачету (1-23) Тестовые задания (1-10) Доклады (1-15)
Уметь проводить исследования теоретического и/или практико-прикладного характера по организации торгового бизнеса в России и за рубежом	Анализировать зарубежный положительный опыт ведения торговой деятельности	Моделировать основные и сопутствующие бизнес-процессы внедрения инноваций в торговле	Вопросы к зачету (1-23) Кейс-задачи (1-3) Доклады (1-15)
Владеть способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	Формировать бизнес-проекты по внедрению цифровых инноваций в КД	Проводить анализ компонентов цифровой инновационной экосистемы торгового бизнеса	Вопросы к зачету (1-23) Кейс-задачи (1-3) Доклады (1-15)

1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале, если зачет.

50-100 баллов (зачтено)

0-49 баллов (не зачтено)

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы к зачету

1. Инновации: понятие и классификация.
2. Содержание инновационного процесса.
3. Жизненный цикл нововведений и стадии инновационного процесса: фундаментальные исследования и прикладные исследования.
4. Стратегии развития розничных торговых сетей, инновационные подходы.

5. Ключевые факторы и направления трансформации торговых компаний в условиях цифровизации.
6. Инновации: методы исследования и поиска.
7. Тестирование инноваций.
8. Принципы внедрения инноваций.
9. Инновационные методы продвижения товара в оптовой торговле.
10. Принципы оптимизации бизнеса, примененные группой компаний Metro. Принципы строительства Wal-Mart и технологии, примененные Сэмом Уолтоном.
11. Принципы строительства сетевой корпорации, примененные Ингваром Кампрадом.
12. Оценка эффективности маркетинговых приемов повышения трафика и лояльности клиентов в сфере розничной торговли.
13. Искусственный интеллект: Визуальная (AR/VR) и голосовая коммерция. Персонализация. Продвижение через лидеров мнений.
14. Омниканальность, Социальная коммерция.
15. Бесконтактные покупки: электронная коммерция, BOPIS (Покупай онлайн, забирай в магазине), окна выдачи товара, бесконтактная оплата.
16. RFID - технологии.
17. Воронка продаж.
18. Специфика процесса внедрения инноваций на предприятиях торговли. Основные этапы процесса внедрения инноваций в розничной торговле.
19. Поиск идей инноваций. Отбор идей. Внедрение инноваций.
20. Понятие риска в инновационном процессе.
21. Оценка эффективности внедренных инноваций. Показатели оценки эффективности б/п.
22. Моделирование бизнес-процессов в инновационной деятельности торгового предприятия.
23. Индикаторы КРІ в оценке б/п в ТД.

Критерии оценивания:

50-100 баллов (зачтено) - наличие в целом твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;

0-49 баллов (не зачтено) - ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные вопросы

Кейс-задачи

Кейс №1.

В соответствии с «процессной» концепцией управления проектами, которая получила широкое распространение на Западе, вся деятельность, связанная с управлением проектами, состоит из совокупности процессов, которые можно разделить на следующие группы: инициация; планирование; исполнение и контроль; анализ; управление; завершение.

На стадии «инициация» осуществляется процесс запуска работ по проекту.

На стадии «планирование» реализуются следующие процессы:

- Определение целей проекта;

- Оценка длительности и объема работ;
- Определение требуемых ресурсов;
- Определение критериев успеха проекта;
- Идентификация и оценка рисков, разработка мероприятий реагирования в случае возникновения рисков ситуаций;
- Составление плана выполнения работ;
- Планирование бюджета проекта;
- Планирование взаимодействий с заказчиком и поставщиками;
- Выбор и назначение участников проектной команды, исполнителей работ.

На стадии «исполнение и контроль» осуществляются следующие процессы:

- Учет исполнения плана проекта;
- Оценка качества выполнения работ;
- Выбор поставщиков

На стадии «анализ» выполняются следующие процессы:

- Анализ сроков исполнения работ;
- Анализ качества;
- Анализ стоимости;
- Анализ ресурсов;
- Подтверждение правильности постановки целей и их достижение.

На стадии «управление» реализуются следующие процессы:

- Управление рисками;
- Управление контрактами;
- Управление ресурсами

На стадии «завершение» осуществляются следующие процессы:

- Закрытие контрактов;
- Административное завершение.

Задание к кейсу.

Все процессы для каждой из шести групп разбейте на два типа: основные и вспомогательные, и заполните таблицу.

Таблица 1 - Классификация процессов управления проектами

Группа процессов	Основные процессы	Вспомогательные процессы
1.Инициация		
2.Планирование		
...		
6.Завершение		

Кейс №2. Инструменты реинжиниринга бизнес – процессов.

Особенности реинжиниринга бизнес-процессов для конкретных типов предприятий. Необходимо на основе исходных данных о предприятии идентифицировать проблему, идентифицировать перепроектируемые бизнес-процессы (оценить по ключевым факторам успеха по 10 балльной шкале, рассчитать интегрированную оценку, установить приоритет). Описать отличительные особенности новых процессов от существующих. Описать возможные сценарии развития предприятия. Проанализировать модель существующей организации бизнес-процессов, в частности стоимостной анализ функций бизнес-процессов с выводом результатов в таблицу Excel. Предложить модель новой организации бизнес-процессов.

Кейс №3.

Деловая игра «Заключение внешнеторгового контракта по инновационному товару».

Цель игры. Деловая игра представляет собой практическое занятие по выработке последовательных решений в искусственно созданных условиях, имитирующих реальную обстановку.

Поставленные сценарием в конкретную обстановку, в условиях ограниченного времени, участники деловой игры могут в полной мере проявить свои знания и профессиональные способности, научиться принимать решения в ситуациях, приближенных к реальным. Деловая игра моделирует деятельность фирмы по экспорту готовой инновационной продукции в другую страну. Участие в игре поможет студентам представить внешнеторговый процесс в целом, понять взаимную увязку различных функций, последовательность совершенствования операций по подготовке, заключению и исполнению контракта, получить практические навыки составления и обработки внешнеторговых документов.

Сценарий игры. Деловая игра рассчитана на 2 часа учебного времени. Группа студентов разбивается на игровые команды по 2-4 человека. На занятии каждая игровая команда проигрывает поэтапно различные составляющие внешнеторгового процесса. В начале деловой игры определяется последовательность операций, выполняемых работниками фирмы при реализации экспортной внешнеторговой сделки. После того как в начальной стадии деловой игры члены игровых команд теоретически проследили весь ход реализации внешнеторговой сделки, они переходят к подготовке и проведению коммерческих переговоров. Студенты выбирают руководителя команды, определяют фирму-контрагента, формируют позицию делегации к переговорам, проводят переговоры. На заключительном этапе деловой игры прорабатываются вопросы, связанные с организацией поставки товара на основе заключенного с иностранной фирмой контракта.

Критерии оценки:

- 10 баллов выставляется обучающемуся, если	Он демонстрирует знание по вопросам темы, использовал дополнительную научную литературу по теме, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы.
- 7балла выставляется обучающемуся, если	он усвоил материал темы по вопросам в рамках основной литературы, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы.
- 5 балла выставляется обучающемуся, если	он фрагментарно усвоил материал, недостаточно развернуто ответил на вопрос, не проявлял активность при обсуждении дискуссионных вопросов, не сформулировал самостоятельные выводы.
- 0 баллов выставляется обучающемуся, если	он не усвоил тему, не ответил ни на один вопрос.

Максимальная сумма баллов– 30 баллов (3 кейсов по 10 баллов).

Тестовые задания

1. Как называется характеристика товара-новинки, выражающаяся в степени его кажущегося превосходства над существующими товарами?

- а) сложность.
 - б) сравнительное преимущество.
 - в) коммуникационная наглядность.
 - г) совместимость.
2. К какому виду нового продукта относится введение в продажу шампуня в большей упаковке?
- а) модернизацией.
 - б) нововведением.
 - в) существенным нововведением.
 - г) значительной модернизацией.
3. Инновационный процесс, связанный с появлением новых производителей инноваций, с нарушением монополии производителя – пионера, характеризуется как:
- а) простой внутриорганизационный
 - б) простой межорганизационный
 - в) расширенный
4. Что отличает инновацию от изобретения?
- а) существенный уровень технической новизны.
 - б) успех на рынке.
 - в) нет отличий.
5. Интеллектуальная собственность это:
- а) мыслительная способность человека;
 - б) модель интеллектуальной деятельности человека;
 - в) право на результат интеллектуальной деятельности;
 - г) законность вида деятельности.
6. Об интеллектуальной собственности говорят:
- а) Лондонская и Парижская конвенции;
 - б) Австрийская и Швейцарская конвенции;
 - в) Стокгольмская и Парижская конвенции;
 - г) Берлинская и Варшавская конвенции.
7. Из перечисленного выберите то, что относится к факторам формирования инновационного климата:
- 1) тенденции НТП; 2) изменения моды; 3) патентно-правовые регламентации; 4) оплаченная стоимость изделия; 5) внезапное появление или уход с рынка конкурента; 6) тенденции развития экономики; 7) эргономические стандарты; 8) устойчивые изменения в структуре потребления; 9) тенденции развития рынка; 10) колебания конъюнктуры.
- а) 2, 4, 5, 9, 10
 - б) 1, 3, 6, 7, 8
 - в) все перечисленные факторы
8. Что не включает первая фаза инновационного процесса:
- а) организацию опытного производства и сбыта.
 - б) тиражирование.
 - в) научные исследования, опытно-конструкторские работы.
 - г) организация коммерческого производства.
9. Что не характеризует современные высокие технологии:
- а) горизонтальный спрос;
 - б) максимальная согласованность всех структурных элементов ее образующих;
 - в) сопряженность со смежными комплексными технологиями;
 - г) максимальная ресурсоемкость (трудо-, материало-, энерго-, капиталоемкие).

д) высокие экологические характеристики (более экологически чистые).
10 Инновационный процесс, когда инновация выступает предметом купли-продажи, характеризуется

как:

- а) натуральный
- б) товарный
- в) расширенный

Критерии оценивания:

Наличие правильных ответов на 5-6 вопросов – студент получает 4 балла; Наличие правильных ответов на 7-8 вопросов – студент получает 10 баллов; Наличие правильных ответов на 9-10 вопросов – студент получает 15 баллов.

Комплект контрольных заданий

Вопросы для подготовки к письменной контрольной работе, в которой каждому студенту, необходимо ответить письменно на три вопроса по дисциплине:

1. Риски в бизнес-процессах.
2. Виды рисков и оценка ущерба от рисков.
3. Управление рисками и эффективность инноваций.
4. Финансовые аспекты инновационной деятельности в организации.
5. Виды ценовых стратегий на инновации.
6. Методы определения цен на инновации.
7. Кадровые аспекты инновационной деятельности в организации
8. Разработка бизнес-плана по внедрению инновационной технологии в коммерческой организации.
9. Разработка плана маркетинга и финансового плана при внедрении бизнес-разработок.
10. Разработка программы интеграции научно-образовательных организаций и практики.
11. Организация работы с технической документацией.
12. Разработка плана обновления и совершенствования материально-технической базы коммерческой организации.
13. Обоснование необходимости внедрения инновационных разработок на предприятии.

Критерии оценки:

- 10 баллов выставляется обучающемуся, если	Он демонстрирует знание по вопросам темы, использовал дополнительную научную литературу по теме, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы.
- 7балла выставляется обучающемуся, если	он усвоил материал темы по вопросам в рамках основной литературы, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы.
- 5 балла выставляется обучающемуся, если	он фрагментарно усвоил материал, недостаточно развернуто ответил на вопрос, не проявлял активность при обсуждении дискуссионных вопросов, не сформулировал самостоятельные

	ВЫВОДЫ.
- 0 баллов выставляется обучающемуся, если	он не усвоил тему, не ответил ни на один вопрос.

Максимальная сумма баллов– 20 баллов (2 вопроса по 10 баллов)

Темы докладов

1. Управление инновационной деятельностью в торговой организации.
2. Организация инновационной деятельности в торговой организации.
3. Технологические инновации в сфере торговли.
4. Управление инновациями в розничной торговой сети.
5. Инновации в коммерческих организациях.
6. Риски инновационной деятельности в торговой организации.
7. Финансовые и кадровые аспекты инновационной деятельности в торговой организации.
8. Предпринимательство в инновационной сфере.
9. Анализ и оценка инновационной деятельности торгового предприятия.
10. Контроль и оценка эффективности торговых инноваций.
11. Совершенствование развития инновационной деятельности предприятий торговли.
12. Инновационный подход в управлении торговой деятельностью.
13. Инновационные технологии в организации торговой деятельности.
14. Оценка коммерческого потенциала инноваций.
15. Инновационные стратегии в торговле.

Критерии оценки:

Обучающийся получает за доклад по темам с 1 по 10 по 10 баллов и с 11 по 15 тему - по 15 баллов, при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (5 баллов);
- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (2 балла);
- сделаны выводы по исследуемой проблеме (3 балла);
- имеется презентаций к докладу и реферату (3 балла);
- использовано не менее пяти литературных источников, соблюдены требования к оформлению работы (2 балла).

За несоблюдение указанных требований оценка снижается на 1 балл по каждому пункту. Максимальная сумма баллов за доклады: 35 баллов (2 доклада по 10 баллов и один доклад по 15 баллов).

3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Количество вопросов в зачетном задании – 3. Проверка ответов и объявление результатов производится в день зачета. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику промежуточной аттестации, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются: сущность и роль инноваций, информационное обеспечение инноваций; бизнес-планирование как инструмент инновации, риски в бизнес-процессах, виды рисков и оценка ущерба от рисков, управление рисками и эффективность инноваций, финансовые аспекты инновационной деятельности в организации, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки и умения анализировать организационную структуру и разрабатывать предложения по ее совершенствованию, организовывать командное взаимодействие для решения управленческих задач, анализировать коммуникационные процессы в организации и разрабатывать предложения по повышению их эффективности; проводить исследование и анализ возможностей инновационного развития торговых компаний, строить их описание в виде формальных моделей, формировать предложения по внедрению инноваций в торговой деятельности.

При подготовке к лабораторным занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат, доклад или сообщение по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов осуществляется в ходе занятий методом опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Студент должен готовиться к предстоящему лабораторному занятию по всем, обозначенным в рабочей программе дисциплины вопросам.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

Методические указания по подготовке рефератов (докладов) по дисциплине «Инновации в торговле».

Цель работы над рефератом - углубленное изучение отдельных вопросов из сферы профессиональной деятельности.

После ознакомления с материалами всех рефератов, заслушивании докладов на практических занятиях у студентов должно быть сформировано общее представление о современном состоянии, актуальных проблемах в области профессиональной деятельности.

Подготовка реферата состоит из нескольких этапов:

1. Выбор темы из списка тем, предложенных преподавателем.
2. Сбор материала по печатным источникам (книгам и журналам компьютерной

тематики), а также по материалам в сети Интернет.

3. Составление плана изложения собранного материала.
4. Оформление текста реферата в текстовом редакторе.
5. Подготовка 10 тестовых вопросов по теме реферата.
6. Подготовка иллюстративного и демонстрационного материала (презентация для доклада).
7. Доклад реферата на занятии (реферат должен быть доложен на одном из занятий по графику, составленному преподавателем.).
8. Компоновка материалов реферата для сдачи преподавателю (распечатанный текст, диск с текстовым файлом и файлом презентации).

Требования к оформлению текста.

1. Объем реферата - 5-10 стр. текста.
2. Шрифт
 - основного текста - Liberation Serif 14 размер.
 - заголовков 1 уровня - Liberation Serif 14 размер (жирный).
 - заголовков 2 уровня - Liberation Serif 12 размер (жирный курсив).
3. Параметры абзаца (основной текст) - отступ слева и справа - 0, первая строка отступ - 1,27 см; межстрочный интервал - одинарный, выравнивание по ширине.
4. Параметры страницы: верхнее и нижнее поля 2,5 см; поле слева - 3,5 см.; поле справа - 2 см. Нумерация страниц - правый нижний угол.
5. Переносы автоматические (сервис, язык, расстановка переносов).
6. Таблицы следует делать в режиме таблиц (добавить таблицу), а не рисовать от руки, не разрывать; если таблица большая, ее необходимо поместить на отдельной странице. Заголовочная часть не должна содержать пустот. Таблицы - заполняются шрифтом основного текста, заголовки строк и столбцов - выделяются жирным шрифтом. Каждая таблица должна иметь название. Нумерация таблиц - сквозная по всему тексту.
7. Рисунки - черно-белые или цветные. Нумерация рисунков - сквозная по всему тексту.
8. Формулы - должны быть записаны в редакторе формул. Размер основного шрифта - 12. Формулы должны иметь сквозную нумерацию во всем тексте. Номер формулы размещается в крайней правой позиции в круглых скобках.

9. В конце реферата должен быть дан список литературы (не менее 10 источников, в том числе это могут быть и адреса сети Интернет). Библиографическое описание (список литературы) регламентировано ГОСТом 7.1-2003 «Библиографическая запись».

После окончания работы по подготовке текста реферата необходимо расставить страницы (внизу справа), а затем в автоматическом режиме сформировать оглавление. Оглавление должно быть размещено сразу же после титульной страницы.

Требования к оформлению презентации.

На титульной странице должно быть помещено название реферата - крупным шрифтом. А также группа и фамилия студента, подготовившего реферат, дата. Вторая страница – интерактивное оглавление (в виде гипертекстовых ссылок). По гипертекстовой ссылке оглавления должен осуществляться переход к соответствующему разделу реферата.

В презентации должен быть помещен в основном иллюстративный материал для сопровождения доклада и основные положения доклада.

В конце презентации реферата должен быть приведен список использованных источников. Объем презентации – не менее 20 слайдов, время на доклад с использованием презентации – 12-15 мин.