

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Блокчейн технологии

Авторы:

доцент кафедры маркетинга и рекламы, канд. экон. наук Ю.В. Сяглова

Код и наименование направления подготовки, профиля:

38.04.02 Менеджмент, «Цифровая трансформация в бизнесе»

Квалификация (степень) выпускника:

Магистр

Цель освоения дисциплины:

Сформировать способность анализировать и применять специфику управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями (в том числе, включающими инвалидов и лиц с ограниченными возможностями) в контексте современных представлений об управлении человеческими ресурсами, использовании AR, VR и блокчейн технологий, для решения профильных профессиональных задач

План курса:

Тема 1. Понятие и сущность организации поставок в цифровом бизнесе.

Организация поставок. Понятие, сущность, принципы. Участники процесса. Элементы цифровых процессов.

Тема 2. Цепи поставок. Методология формирования.

Цепи поставок. Понятие, сущность. Методологический аппарат. Понятие прослеживаемости цепей поставок.

Тема 3. Принципы организации цепей поставок. Прослеживаемость..

Основные принципы организации цепей поставок. Сущность и функции прослеживаемости цепей поставок. Преимущества цепей поставок, организованных по системе наличия прослеживаемости.

Тема 4. Блокчейн как технология цифрового бизнеса. Области применения.

Блокчейн в поставках товаров и услуг. Характеристика опций применения в различных сферах цифрового бизнеса. Принципы блокчейн технологий.

Тема 5. Организация цепей поставок на основе блокчейн. Принципы. Технологии.

Цепи поставок и блокчейн. Участники цепей поставок на основе блокчейн. Прослеживаемость цепи по блокчейн. Возможности участников цепи поставок. Гарантии участников. Взаимные выгоды для участников цепи поставок. Технологии блокчейн.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.02.02 «Блокчейн технологии» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа:

при чтении лекций используется объяснительно-иллюстративный метод с элементами проблемного изложения учебной информации (монологической, диалогической или эвристической);

- при проведении занятий семинарского типа:

эссе, коллоквиум, деловые ситуации;

- при контроле результатов самостоятельной работы студентов:

вопросы для самопроверки.

Зачет проводится с применением следующих методов (средств): зачет в виде письменного ответа на вопросы с разбором типовых ситуаций.

Основная литература

1. Йенс Нордфальт Ритейл-маркетинг [Электронный ресурс]: практики и исследования/ Йенс Нордфальт— Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2015.— 512 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34788.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Трайндл Арндт Мастерство ритейл-брендинга [Электронный ресурс]/ Трайндл Арндт— Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2019.— 160 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82711.html>.— ЭБС «IPRbooks»