

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кудрявцев Максим Геннадьевич

Должность: Проректор по образовательной деятельности

Дата подписания: 29.08.2024 11:00:55

Уникальный программный ключ:

790a1a8df2525774421adc1f96453f0e902bfb0

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского»

Кафедра "Экономического развития сельских территорий"

Принято Ученым советом
Университета Вернадского
«26» января 2024 г. протокол №7



Рабочая программа дисциплины

"Проектная деятельность"

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Направленность(профиль) программы: Экономика предприятий и организаций

Квалификация бакалавр

Форма обучения очно-заочная

Балашиха 2024г.

Рабочая программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика предприятий и организаций

Рабочая программа дисциплины разработана старшим преподавателем кафедры Экономического развития сельских территорий Грачевым Дмитрием Александровичем под руководством *профессора* кафедры Экономического развития сельских территорий Аскерова Пулата Фазаиловича

Рецензент: (ученая степень, звание, должность, название организации, ФИО)

1 Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в ОПОП ВО индикаторами достижения компетенций

1.1 Перечень компетенций, формируемых учебной дисциплиной

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций Планируемые результаты обучения
Общепрофессиональная компетенция	
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач УК-1.1. Знает принципы сбора, отбора и обобщения информации УК-1.2. Умеет соотносить разнородные явления и систематизировать их в рамках избранных видов профессиональной деятельности УК-1.3. Имеет практический опыт работы с информационными объектами и сетью Интернет, опыт научного поиска, опыт библиографического разыскания, создания научных текстов	Знать (З): полный объем требований: - базовые принципы сбора, отбора и обобщения информации в целях решения поставленных задач в области инжиниринга бизнес-процессов - классические математические методы для решения поставленных задач в области инжиниринга бизнес-процессов - современные и актуальные научные методы для применения системного подхода в области инжиниринга бизнес-процессов Уметь (У): основные умения при решении задач: - уметь выделять данные, которые необходимо собирать для решения поставленных задач, проводить их первичную обработку - уметь проводить систематизацию наблюдаемых данных для решения поставленных задач - уметь проводить системный анализ на основе собранных данных и проектировать новые модели для решения поставленных задач Владеть (В): основные навыки в решении задач: - иметь практический опыт поиска источников информации по заданной теме в области инжиниринга бизнес-процессов - иметь практический опыт подбора наиболее адекватных источников информации по заданной теме, а также составление обзоров на основе найденных в области инжиниринга бизнес-процессов - иметь практический опыт научного поиска информации из надежных источников; создания научных текстов (отчетов, статей, тезисов, материалов докладов) на заданную тему в области инжиниринга бизнес-процессов

2. Цели и задачи освоения учебной дисциплины, место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Проектная деятельность» относится к обязательной части основной профессиональной образовательной программы высшего образования 38.03.01 Экономика профиль Экономика предприятий и организаций

Цель: формирование теоретических знаний и практических навыков проектной деятельности в области инжиниринга бизнес-процессов

Задачи:

- изучить базовые принципы сбора, отбора и обобщения информации в целях проведения и построения логических и математических моделей поставленных задач в области инжиниринга бизнес-процессов;
- изучить методы для применения системного подхода при решении поставленных задач в области инжиниринга бизнес-процессов;
 - изучить современные и актуальные научные методы для применения системного подхода при в области инжиниринга бизнес-процессов;
 - уметь выделять данные, которые необходимо собирать для решения поставленных задач, проводить их первичную обработку;
 - уметь проводить систематизацию наблюдаемых данных для решения поставленных задач;
 - уметь проводить системный анализ на основе собранных данных и проектировать новые модели для решения поставленных задач;
 - иметь практический опыт поиска источников информации по заданной теме в области инжиниринга бизнес-процессов;
 - иметь практический опыт подбора наиболее адекватных источников информации по заданной теме, а также составление обзоров на основе найденных источников в области инжиниринга бизнес-процессов;
 - иметь практический опыт научного поиска информации из надежных источников; создания научных текстов (отчетов, статей, тезисов, материалов докладов) на заданную тему в области инжиниринга бизнес-процессов.

3. Объем учебной дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий, текущий и промежуточный контроль по дисциплине) и на самостоятельную работу обучающихся

3.1 Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	2 семестр
Общая трудоемкость дисциплины, зачетных единиц	
часов	180
Аудиторная (контактная) работа, часов	64,3
в т.ч. занятия лекционного типа	32
занятия семинарского типа	32
промежуточная аттестация	0,3
Самостоятельная работа обучающихся, часов	115,7
в т.ч. контрольная работа	-
Вид промежуточной аттестации	экзамен

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1 Перечень разделов дисциплины с указанием трудоемкости аудиторной (контактной) и самостоятельной работы, видов контролей и перечня компетенций Очно-заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Трудоемкость, часов			Наименование оценочного средства	Код компетенции
	всего	в том числе			
		аудиторной (контактной) работы	самостоятельной работы		
Раздел 1. Введение в проектную деятельность	32	16	16	Доклад	УК-1
1.1. Понятие проекта, его отличительные характеристики	9	4	5		
1.2. Технологическое и социальное предпринимательство	14	8	6		
1.3. Jobs To Be Done (JTBD): понимание глубинных потребностей клиентов	9	4	5		
Раздел 2. Разработка бизнес-модели и Customer Development	40,7	16	24,7	Практическое задание	УК-1
2.1. Бизнес-модель Остервальдера: структура и ключевые элементы	12,7	4	8,7		
2.2. Формулирование и проверка гипотез в контексте разработки бизнес-модели	12	4	8		
2.3. Customer Development: методология изучения потребностей клиентов	16	8	8		
Раздел 3. Анализ рынка, конкурентов, рисков и юнит-экономики	43	16	27	Практическое задание	
3.1. Карта ценности и профиль потребителя как инструменты анализа целевой аудитории	12	4	8		
3.2. Сегментация целевой аудитории: критерии и методы	9	4	5		
3.3. Анализ конкурентов: методы и инструменты	10	4	6		
3.4. Анализ рынка, рисков и юнит-экономики	12	4	8		
Раздел 4. Разработка, маркетинг, продвижение и защита проекта	64	16	48	Практическое задание	
4.1. Формулировка проблемы проекта и	16	4	12		

обоснование ее актуальности					
4.2. Разработка решения проблемы и описание продукта/услуги	16	4	12		
4.3. Маркетинг и продвижение проекта: инструменты и стратегии	16	4	12		
4.4. Защита проекта: критерии оценки и ответы на вопросы	16	4	12		
Итого за семестр	179,7	64	115,7		
Промежуточная аттестация	0,3	0,3		Итоговое тестирование	УК-1
ИТОГО по дисциплине	180	64,3	115,7		

4.2 Содержание дисциплины по разделам

Содержание дисциплины "Проектная деятельность"

Раздел 1. Введение в проектную деятельность

Цели: Приобретение теоретических и практических знаний об основах проектной деятельности.

Задачи:

- Изучить понятие проекта, его отличительные характеристики и классификацию.
- Ознакомиться с основными принципами технологического и социального предпринимательства.
- Освоить методологию Jobs To Be Done (JTBD) для понимания глубинных потребностей клиентов.

Перечень учебных элементов раздела:

1.1. Понятие и сущность проекта. Типология проектов. Проектные ограничения.

- Определение проекта, его атрибуты и ограничения.
- Типы проектов по целям, составу, срокам, видам финансирования.
- Виды ресурсов проекта (человеческие, финансовые, материальные, информационные).
- Понятие проектных ограничений. Сущность проектных ограничений. Проектный треугольник (время, стоимость, качество).

1.2. Технологическое и социальное предпринимательство.

- Понятие и особенности технологического и социального предпринимательства.
- Различия между технологическим и социальным предпринимательством.
- Примеры успешных проектов в области технологического и социального предпринимательства.
- Меры государственной поддержки проектов: гранты, субсидии, налоговые льготы.

- Национальная технологическая инициатива (НТИ) и ее роль в развитии инновационного предпринимательства.
- Платформа университетского технологического предпринимательства как инструмент поддержки студенческих стартапов.

1.3. Jobs To Be Done (JTBD): понимание глубинных потребностей клиентов.

- Основные принципы JTBD: фокус на задачах, которые клиенты пытаются решить, а не на демографических характеристиках.
- Практическое применение JTBD для разработки ценностных предложений.
- Примеры использования JTBD в различных отраслях.
- "Job stories" и "Job maps" как инструменты JTBD.

Раздел 2. Разработка бизнес-модели и Customer Development

Цели: Освоение инструментов разработки бизнес-модели, формулирования и проверки гипотез, методологии Customer Development.

Задачи:

- Изучить структуру и ключевые элементы бизнес-модели Остервальдера.
- Овладеть методами генерации и проверки гипотез.
- Освоить этапы и методы Customer Development.

Перечень учебных элементов раздела:

2.1. Бизнес-модель Остервальдера: структура и ключевые элементы.

- Детальное рассмотрение 9 блоков бизнес-модели: ценностные предложения, сегменты клиентов, каналы сбыта, взаимоотношения с клиентами, потоки доходов, ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности, ключевые партнеры, структура затрат.
- Практическое применение бизнес-модели Остервальдера для анализа существующих компаний.
- Canvas бизнес-модели.

2.2. Формулирование и проверка гипотез в контексте разработки бизнес-модели.

- Методы генерации гипотез: мозговой штурм, анализ конкурентов, интервью с потенциальными клиентами.
- Концепция MVP (Minimum Viable Product) и ее роль в проверке гипотез.
- А/В тестирование как инструмент оптимизации бизнес-модели.
- Примеры формулирования и проверки гипотез.

2.3. Customer Development: методология изучения потребностей клиентов.

- Этапы Customer Development: обнаружение проблемы, проверка решения, создание продукта, масштабирование бизнеса.
- Методы проведения интервью с клиентами: глубинные интервью, фокус-группы, онлайн-опросы.
- Анализ полученных данных и их использование для корректировки бизнес-модели.
- Примеры использования Customer Development в реальных проектах.

Раздел 3. Анализ рынка, конкурентов, рисков и юнит-экономики

Цели: Развитие навыков анализа рынка, конкурентной среды, целевой аудитории, рисков, юнит-экономики.

Задачи:

- Научиться строить карту ценности и профиль потребителя.
- Освоить методы сегментации целевой аудитории.
- Изучить методы анализа конкурентов.
- Овладеть навыками анализа рынка, рисков и юнит-экономики.

Перечень учебных элементов раздела:

3.1. Карта ценности и профиль потребителя как инструменты анализа целевой аудитории.

- Построение карты ценности: определение потребностей клиентов и предложения ценности продукта/услуги.
- Создание профиля потребителя: описание демографических, психографических и поведенческих характеристик целевой аудитории.
- Примеры карт ценности и профилей потребителей.

3.2. Сегментация целевой аудитории: критерии и методы.

- Критерии сегментации: географические, демографические, психографические, поведенческие.
- Методы сегментации: кластерный анализ, RFM-анализ, анализ жизненного цикла клиента.
- Выбор целевого сегмента для проекта.
- Практические примеры сегментации целевой аудитории.

3.3. Анализ конкурентов: методы и инструменты.

- Идентификация конкурентов: прямые и косвенные конкуренты.
- Методы анализа конкурентов: SWOT-анализ, анализ конкурентных преимуществ, бенчмаркинг.
- Примеры анализа конкурентов в различных отраслях.

3.4. Анализ рынка, рисков и юнит-экономики.

- Исследование рынка: определение размера рынка, темпов роста, ключевых трендов.
- Оценка потенциала рынка: анализ спроса и предложения, прогнозирование продаж.
- Идентификация и оценка рисков проекта: качественный и количественный анализ рисков.
- Расчет юнит-экономики: определение ключевых метрик (CAC, LTV, ARPU) и оценка финансовой устойчивости проекта.

Раздел 4. Разработка, маркетинг, продвижение и защита проекта

Цели: Формирование навыков разработки, маркетинга, продвижения и защиты проекта.

Задачи:

- Научиться формулировать проблему проекта и обосновывать ее актуальность.
- Разработать решение проблемы и описать продукт/услугу.
- Освоить инструменты маркетинга и продвижения проекта.
- Подготовить и провести защиту проекта.

Перечень учебных элементов раздела:

4.1. Формулировка проблемы проекта и обоснование ее актуальности.

- Идентификация проблемы и ее описание.
- Анализ причин возникновения проблемы.
- Обоснование актуальности проблемы и ее значимости для целевой аудитории.
- Примеры формулировки проблемы проекта.

4.2. Разработка решения проблемы и описание продукта/услуги.

- Предложение решения проблемы.
- Детальное описание продукта/услуги: функциональность, характеристики, преимущества.
- Разработка плана реализации проекта.
- Примеры описания продукта/услуги.

4.3. Маркетинг и продвижение проекта: инструменты и стратегии.

- Разработка маркетинговой стратегии проекта.
- Выбор инструментов продвижения: онлайн-реклама, социальные сети, PR, контент-маркетинг.
- Customer Journey Map (CJM): построение карты путешествия клиента.
- Service Design: проектирование пользовательского опыта.
- Примеры использования инструментов маркетинга и продвижения.

4.4. Защита проекта: критерии оценки и ответы на вопросы.

- Критерии оценки проекта: инновационность, реализуемость, экономическая эффективность, социальная значимость.
- Стратегии ответа на вопросы: подготовка к типичным вопросам, аргументация своей позиции.

5. Оценочные материалы по дисциплине

Оценочные материалы по дисциплине представлены в виде фонда оценочных средств.

6. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1 Перечень учебно-методического обеспечения по дисциплине

№ п/п	Автор, название, место издания, издательство, год издания, количество страниц, режим доступа
1	Методические указания по изучению дисциплины

6.2 Перечень учебных изданий, необходимых для освоения дисциплины *

Электронные учебные издания в электронно-библиотечных системах (ЭБС)**:

№ п/п	Автор, название, место издания, год издания, количество страниц	Ссылка на учебное издание в ЭБС
Основная:		
1	Минаков, И.А. Экономика и управление предприятиями, отраслями и комплексами АПК : учебник / И.А. Минаков. — Санкт-Петербург : Лань, 2017. — 404 с. — ISBN 978-5-8114-2389-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система «Лань» : [сайт].	— URL: https://e.lanbook.com/book/91296 (дата обращения: 02.04.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
2	Михалкина Е.Г. Менеджмент. ФГБОУ ВО РГАЗУ. 2015. 85 стр.	http://ebs.rgazu.ru/index.php?q=node/4409
Дополнительная		
1	Калинникова, Е. В. Инвестиционный менеджмент : учебное пособие / Е. В. Калинникова. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 147 с. // -Текст электронный// Электронно – библиотечная система «Agrilib»: сайт.- Балашиха, 2012	.- URL: http://ebs.rgazu.ru/index.php?q=node/3610 . (дата обращения :29.09.2021).- Режим доступа : для зарегистрир. пользователей
2	Гончарова И.А. Разработка управленческих решений. ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ. 2017. 144 стр.	http://ebs.rgazu.ru/index.php?q=node/4892

6.3 Перечень электронных образовательных ресурсов

№ п/п	Электронный образовательный ресурс	Доступ в ЭОР (сеть Интернет, локальная сеть, авторизованный/свободный доступ
1	Сайт Российской Ассоциации управления проектами «Совнет» Ассоциация управления проектами "COBHET" - это добровольный союз профессионалов, осуществляющих научные исследования и разработки, обучение и сертификацию специалистов в области управления проектами, подготовку, выполнение и управление проектами в различных сферах деятельности. COBHET объединяет опыт и знания государственных и коммерческих организаций, а также отдельных специалистов в области управления проектами, осуществляет международное сотрудничество в сфере проектного менеджмента со странами ближнего и дальнего зарубежья.	www.sovnet.ru
2	GanttPro – диаграмма Ганта, позволяющая планировать и управлять проектами онлайн, визуализировать процессы, создавать задачи и назначать их участникам, выставлять дедлайны и процент завершения отдельных задач и проекта в целом, добавлять вехи, делиться созданным графиком Ганта с командой и с клиентами с правом просмотра и экспортировать его.	https://ganttpro.com/ru/?redirectByBrowserDetectedLocale
3	Trello – популярный онлайн-сервис, позволяющий систематизировать задачи,	https://trello.com/

№ п/п	Электронный образовательный ресурс	Доступ в ЭОР (сеть Интернет, локальная сеть, авторизованный/свободный доступ)
	обсуждения и идеи на одной доске. Jamboard — интерактивная доска от Google,. Отличительная характеристика Jamboard — повышенная продуктивность командной работы даже при удаленной работе за счет поддержки различных платформ.	https://jamboard.google.com/
4	Курс лекций. Основы проектной деятельности и управления проектами. Автор Волков Д.В.	https://youtu.be/mTt4NLVBG64
5	Аналитическая система Project Expert — программа позволяющая «прожить» планируемые инвестиционные решения без потери финансовых средств, предоставить необходимую финансовую отчетность потенциальным инвесторам и кредиторам, обосновать для них эффективность участия в проекте. Незаменим для создания и выбора оптимального плана развития бизнеса, проработки финансовой части бизнес-плана, оценки инвестиционных проектов. Позволяет моделировать деятельность различных отраслей и масштабов — от небольших венчурных компаний до холдинговых структур. Программа широко используется для финансового моделирования и разработки бизнес-планов производства и оказания услуг в банковском бизнесе, телекоме, строительстве, нефтедобыче и нефтепереработке, транспорте, химии, перерабатывающей и легкой промышленности, машиностроении, аэрокосмической отрасли, энергетике.	https://www.expert-systems.com/financial/pe/
6	Bitrix24 – сервис, включающий в себя task-менеджмент, планирование проектов и времени их выполнения, визуализацию информации на календаре, возможность делиться документами, создавать виртуальные рабочие группы и получать уведомления.	https://www.bitrix24.ru/

6.4 Современные профессиональные базы данных, информационные справочные системы и лицензионное программное обеспечение

Современные профессиональные базы данных

<https://rosstat.gov.ru/>- Федеральная служба государственной статистики.

<https://cyberleninka.ru/>- научная электронная библиотека открытого доступа (Open Access).

<http://link.springer.com/> - полнотекстовая коллекция (база данных) электронных книг издательства Springer Nature.

<http://fcior.edu.ru/>- Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов.

<https://agris.fao.org/agris-search/index.do> - Международная информационная система по сельскохозяйственным наукам и технологиям.

<http://window.edu.ru/>- Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»

Информационные справочные системы

1. Информационно-справочная система «Гарант». – URL: <https://www.garant.ru/>

2. Информационно-справочная система «Консультант Плюс». – URL: <http://www.consultant.ru/>

Лицензионное программное обеспечение
 Microsoft Office (Access, Excel, PowerPoint, Word и т. д),
 OpenOffice, Люникс (бесплатное программное обеспечение широкого класса),
 система дистанционного обучения Moodle (www.edu.rgazu.ru),
 Вебинар (Adobe Connect v.8, Zomm, Google Meet, Skype, Мираполис), программное
 обеспечение электронного ресурса сайта, включая ЭБС AgriLib и видеоканал
 РГАЗУ (<http://www.youtube.com/rgazu>),
 антивирусное программное обеспечение Dr. WEB Desktop Security Suite.

6.5 Перечень учебных аудиторий, оборудования и технических средств обучения**

Предназначение помещения (аудитории)	Наименование корпуса, № помещения (аудитории)	Перечень оборудования (в т.ч. виртуальные аналоги) и технических средств обучения*
Для занятий лекционного типа	Учебно-административный корпус. Каб. 129.	Специализированная мебель, набор демонстрационного оборудования, проектор EPSON EB-1880, экран настенный моторизированный SimSCREEN
Для занятий семинарского типа, групповых консультаций, промежуточной аттестации	Учебно-административный корпус. Каб. 125.	Специализированная мебель, набор демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, проектор SANYO PLC-XV, экран настенный рулонный SimSCREEN
Для самостоятельной работы	Учебно-административный корпус. Помещение для самостоятельной работы. Читальный зал	Персональные компьютеры 11 шт. Выход в интернет, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета
	Учебно-лабораторный корпус. Помещение для самостоятельной работы. Каб. 320.	Специализированная мебель, набор демонстрационного оборудования, персональные компьютеры 11 шт. Выход в интернет, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета
	Учебно-административный корпус. Каб. 105. Учебная аудитория для учебных занятий обучающихся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ	Специализированная мебель, набор демонстрационного оборудования. Автоматизированное рабочее место для инвалидов-колясочников с коррекционной техникой и индукционной системой ЭлСис 290; Автоматизированное рабочее место для слабовидящих и незрячих пользователей со стационарным видеоувеличителем ЭлСис 29 ON; Автоматизированное рабочее место для слабовидящих и незрячих пользователей с портативным видеоувеличителем ЭлСис 207 CF; Автоматизированное рабочее место для слабовидящих и незрячих пользователей с читающей машиной ЭлСис 207 CN; Аппаратный комплекс с функцией видеоувеличения и чтения для слабовидящих и незрячих пользователей ЭлСис 207 OS.

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского»

**Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной
аттестации обучающихся по дисциплине «Проектная деятельность»**

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Направленность(профиль) программы: Экономика предприятий и
организаций

Квалификация бакалавр

Форма обучения очно-заочная

Балашиха 2024г.

1.Описание показателей и критериев оценивания планируемых результатов обучения по учебной дисциплине

Компетенций	Индикатор сформированности компетенций	Уровень освоения*	Планируемые результаты обучения	Наименование оценочного средства
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Знать (З): полный объем требований: - базовые принципы сбора, отбора и обобщения информации в целях решения поставленных задач в области инжиниринга бизнес-процессов - классические математические методы для решения поставленных задач в области инжиниринга бизнес-процессов - современные и актуальные научные методы для применения системного подхода в области инжиниринга бизнес-процессов Уметь (У): основные - - уметь выделять данные, которые необходимо собирать для решения поставленных задач, проводить их первичную обработку - уметь проводить систематизацию наблюдаемых данных для решения поставленных	Пороговый (удовлетворительно)	знать: - базовые принципы сбора, отбора и обобщения информации в целях решения поставленных задач в области инжиниринга бизнес-процессов - классические математические методы для решения поставленных задач в области инжиниринга бизнес-процессов - современные и актуальные научные методы для применения системного подхода в области инжиниринга бизнес-процессов уметь: - уметь выделять данные, которые необходимо собирать для решения поставленных задач, проводить их первичную обработку - уметь проводить систематизацию наблюдаемых данных для решения поставленных задач - уметь проводить системный анализ на основе собранных данных и проектировать новые модели для решения поставленных задач владеть: - иметь практический опыт поиска источников информации по заданной теме в области инжиниринга бизнес-процессов - иметь практический опыт подбора наиболее адекватных источников информации по заданной теме, а также составление обзоров на основе найденных источников в области инжиниринга бизнес-процессов - иметь практический опыт научного поиска информации из надежных источников;	Практическое задание, доклад, тест

Компетенций	Индикатор сформированности компетенций	Уровень освоения*	Планируемые результаты обучения	Наименование оценочного средства
	задач - уметь проводить системный анализ на основе собранных данных и проектировать новые модели для решения поставленных задач Владеть (В): основные навыки в решении задач: - иметь практический опыт поиска источников информации по заданной теме в области инжиниринга бизнес-процессов - иметь практический опыт подбора наиболее адекватных источников информации по заданной теме, а также составление обзоров на основе найденных источников в области инжиниринга бизнес-процессов - иметь практический опыт научного поиска информации из надежных источников; создания научных текстов (отчетов, статей, тезисов, материалов докладов) на заданную тему в области инжиниринга бизнес-		создания научных текстов (отчетов, статей, тезисов, материалов докладов) на заданную тему в области инжиниринга бизнес-процессов	
		Продвинутый (хорошо)	Знает твердо: - базовые принципы сбора, отбора и обобщения информации в целях решения поставленных задач в области инжиниринга бизнес-процессов - классические математические методы для решения поставленных задач в области инжиниринга бизнес-процессов - современные и актуальные научные методы для применения системного подхода в области инжиниринга бизнес-процессов Умеет уверенно: уметь выделять данные, которые необходимо собирать для решения поставленных задач, проводить их первичную обработку - уметь проводить систематизацию наблюдаемых данных для решения поставленных задач - уметь проводить системный анализ на основе собранных данных и проектировать новые модели для решения поставленных задач Владеет уверенно: - иметь практический опыт поиска источников информации по заданной теме в области инжиниринга бизнес-процессов - иметь практический опыт подбора наиболее адекватных источников информации по заданной теме, а также составление обзоров на основе найденных источников в области	Практическое задание, доклад, тест

Компетенций	Индикатор сформированности компетенций	Уровень освоения*	Планируемые результаты обучения	Наименование оценочного средства
	процессов		инжиниринга бизнес-процессов - иметь практический опыт научного поиска информации из надежных источников; создания научных текстов (отчетов, статей, тезисов, материалов докладов) на заданную тему в области инжиниринга бизнес-процессов	
		Высокий (отлично)	Имеет сформировавшееся систематические знания: - базовые принципы сбора, отбора и обобщения информации в целях решения поставленных задач в области инжиниринга бизнес-процессов - классические математические методы для решения поставленных задач в области инжиниринга бизнес-процессов - современные и актуальные научные методы для применения системного подхода в области инжиниринга бизнес-процессов Имеет сформировавшееся систематическое умение: - уметь выделять данные, которые необходимо собирать для решения поставленных задач, проводить их первичную обработку - уметь проводить систематизацию наблюдаемых данных для решения поставленных задач - уметь проводить системный анализ на основе собранных данных и проектировать новые модели для решения поставленных задач Показал сформировавшееся систематическое владение:	Практическое задание, доклад, тест

Компетенций	Индикатор сформированности компетенций	Уровень освоения*	Планируемые результаты обучения	Наименование оценочного средства
			- иметь практический опыт поиска источников информации по заданной теме в области инжиниринга бизнес-процессов - иметь практический опыт подбора наиболее адекватных источников информации по заданной теме, а также составление обзоров на основе найденных источников в области инжиниринга бизнес-процессов - иметь практический опыт научного поиска информации из надежных источников; создания научных текстов (отчетов, статей, тезисов, материалов докладов) на заданную тему в области инжиниринга бизнес-процессов	

* зачтено выставляется при уровне освоения компетенции не ниже порогового

2. Описание шкал оценивания

2.1 Шкала оценивания на этапе текущего контроля

Форма текущего контроля	Отсутствие усвоения (ниже порогового)*	Пороговый (удовлетворительно)	Продвинутый (хорошо)	Высокий (отлично)
Выполнение практического задания	не выполнено или все задания решены неправильно	Решено более 50% задания, но менее 70%	Решено более 70% задания, но есть ошибки	все задания решены без ошибок
Доклад	не выполнена или все задания решены неправильно	Цель и задачи доклада достигнуты частично. Актуальность темы доклада определена неубедительно. В реферате выявлены значительные отклонения от требований методических указаний.	Цель и задачи выполнения доклада достигнуты. Актуальность темы доклада подтверждена. Доклад выполнен с незначительными отклонениями от	Цель написания доклада достигнута, задачи решены. Актуальность темы исследования корректно и полно обоснована. Доклад выполнен согласно

			требований методических указаний.	требованиям.
--	--	--	-----------------------------------	--------------

2.2 Шкала оценивания на этапе промежуточной аттестации (зачет и экзамен, курсовая работа)

Форма промежуточной аттестации	Отсутствие усвоения (ниже порогового)	Пороговый (удовлетворительно)	Продвинутый (хорошо)	Высокий (отлично)
Выполнение итоговых тестов (не менее 15 вопросов на вариант)	Менее 51%	51-79%	80-90%	91% и более
Выполнение практической работы	не показал умение собирать и систематизировать информацию из теоретических источников, анализировать практический материал, не овладел методикой исследования, не проявил творческий подход и самостоятельность в анализе, обобщениях и выводах, не аргументировал предложения, не соблюдал все требования к оформлению курсовой работы и сроков ее исполнения.	показал умение собирать информацию из теоретических источников, анализировать практический материал для иллюстраций теоретических положений, недостаточно овладел методикой исследования, не проявил творческий подход и самостоятельность в анализе, обобщениях и выводах, не аргументировал предложения, не соблюдал все требования к оформлению курсовой работы и сроков ее исполнения.	показал умение собирать и систематизировать информацию из теоретических источников, анализировать и грамотно использовать практический материал для иллюстраций теоретических положений, проявил творческий подход и самостоятельность в анализе, недостаточно аргументировал выводы и предложения, не соблюдал все требования к оформлению курсовой работы и сроков ее исполнения.	показал умение собирать и систематизировать информацию из теоретических источников, анализировать и грамотно использовать практический материал для иллюстраций теоретических положений, проявил творческий подход и самостоятельность в анализе, обобщениях и выводах, аргументировал предложения, соблюдал все требования к оформлению курсовой работы и сроков ее исполнения.

3. 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

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Раздел 1. Основы проектной деятельности

КОМПЛЕКТ ЗАДАЧ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

Тесты к разделу 1 Введение в проектную деятельность

1. **Что из перечисленного является отличительной чертой проекта?**
 - a) Повторяемость
 - b) Уникальность
 - c) Стандартность
 - d) Непрерывность
2. **Какой из перечисленных видов ресурсов НЕ относится к ресурсам проекта?**
 - a) Человеческие
 - b) Финансовые
 - c) Временные
 - d) Информационные
3. **Что такое "проектный треугольник"?**
 - a) Графическое представление взаимосвязи целей проекта
 - b) Модель, отражающая баланс между временем, стоимостью и качеством проекта
 - c) Схема организационной структуры проектной команды
 - d) Метод оценки рисков проекта
4. **Чем отличается технологическое предпринимательство от социального?**
 - a) Технологическое предпринимательство направлено на получение прибыли, а социальное - нет.
 - b) Технологическое предпринимательство основано на инновационных технологиях, а социальное - на решении социальных проблем.
 - c) Технологическое предпринимательство поддерживается государством, а социальное - нет.
 - d) Технологическое предпринимательство доступно только крупным компаниям, а социальное - малому бизнесу.
5. **Какие меры государственной поддержки проектов существуют в России?**
 - a) Гранты
 - b) Субсидии
 - c) Налоговые льготы
 - d) Все перечисленные
6. **Что такое Национальная технологическая инициатива (НТИ)?**
 - a) Программа поддержки развития малого бизнеса
 - b) Программа развития технологического предпринимательства в России
 - c) Программа финансирования научных исследований
 - d) Программа развития образования в сфере информационных технологий
7. **Что такое JTBD (Jobs To Be Done)?**
 - a) Метод анализа рынка
 - b) Метод изучения потребностей клиентов
 - c) Метод разработки продукта

- d) Метод управления проектами
- 8. **Что является основным фокусом JTBD?**
 - a) Демографические характеристики клиентов
 - b) Задачи, которые клиенты пытаются решить
 - c) Конкуренты на рынке
 - d) Технологические инновации
- 9. **Какие инструменты используются в рамках JTBD?**
 - a) Job stories
 - b) Job maps
 - c) Customer journey maps
 - d) Все перечисленные
- 10. **Какой из перечисленных пунктов НЕ является этапом жизненного цикла проекта?**
 - a) Инициация
 - b) Планирование
 - c) Выполнение
 - d) Маркетинг

Темы докладов к разделу 1:

1. Понятие проекта и его отличия от операционной деятельности.
2. Классификация проектов по различным критериям: масштаб, сложность, отраслевая принадлежность.
3. Жизненный цикл проекта: основные фазы и их особенности.
4. Технологическое предпринимательство: сущность, особенности, примеры успешных проектов.
5. Социальное предпринимательство: сущность, особенности, примеры успешных проектов.
6. Меры государственной поддержки технологических и социальных проектов в России.
7. Национальная технологическая инициатива (НТИ): цели, задачи, направления развития.
8. Платформа университетского технологического предпринимательства: возможности для студентов.
9. Jobs To Be Done (JTBD): методология изучения глубинных потребностей клиентов.
10. Применение JTBD для разработки инновационных продуктов и услуг.

Тесты к разделу 2 Разработка бизнес-модели и Customer Development

1. **Сколько блоков включает бизнес-модель Остервальдера?**
 - a) 5
 - b) 7
 - c) 9
 - d) 11
2. **Какой блок бизнес-модели Остервальдера описывает, как компания взаимодействует со своими клиентами?**
 - a) Сегменты клиентов
 - b) Каналы сбыта
 - c) Взаимоотношения с клиентами
 - d) Потоки доходов
3. **Что такое MVP (Minimum Viable Product)?**

- a) Минимально жизнеспособный продукт
 - b) Максимально ценный продукт
 - c) Минимально продаваемый продукт
 - d) Максимально прибыльный продукт
4. **Для чего используется А/В тестирование?**
- a) Для определения целевой аудитории
 - b) Для сравнения двух версий продукта/услуги
 - c) Для анализа рынка
 - d) Для оценки рисков
5. **На каком этапе Customer Development происходит проверка решения проблемы?**
- a) Обнаружение проблемы
 - b) Проверка решения
 - c) Создание продукта
 - d) Масштабирование бизнеса
6. **Какой метод НЕ используется для проведения интервью с клиентами в рамках Customer Development?**
- a) Глубинные интервью
 - b) Фокус-группы
 - c) А/В тестирование
 - d) Онлайн-опросы
7. **Что такое "ценностное предложение" в бизнес-модели?**
- a) Описание продукта/услуги
 - b) Цена продукта/услуги
 - c) Польза, которую получает клиент от продукта/услуги
 - d) Способ продвижения продукта/услуги
8. **Что такое "каналы сбыта" в бизнес-модели?**
- a) Способы доставки продукта/услуги клиенту
 - b) Способы продвижения продукта/услуги
 - c) Способы оплаты продукта/услуги
 - d) Способы обратной связи с клиентом
9. **Что такое "Customer Journey Map"?**
- a) Карта ценности
 - b) Карта путешествия клиента
 - c) Карта рисков
 - d) Карта конкурентов
10. **Что такое "ключевые партнеры" в бизнес-модели?**
- a) Компании, с которыми компания сотрудничает для достижения своих целей
 - b) Конкуренты компании
 - c) Инвесторы компании
 - d) Клиенты компании

Практическое задание к разделу 2 (пример)

Разработайте бизнес-модель (Canvas) для проекта по организации эко-фермы в сельской местности, специализирующейся на производстве и продаже органических овощей и фруктов. Опишите каждый блок бизнес-модели, указывая ключевые гипотезы, которые необходимо будет проверить с помощью Customer Development. Уделите внимание особенностям целевой аудитории, каналам сбыта и формированию ценностного предложения.

Тесты разделу 3 Анализ рынка, конкурентов, рисков и юнит-экономики

1. **Что такое "карта ценности"?**
 - a) Графическое представление ценностного предложения компании
 - b) Таблица, сравнивающая цены на продукты/услуги конкурентов
 - c) Схема, описывающая процесс создания продукта/услуги
 - d) График, отражающий динамику продаж продукта/услуги
2. **Что такое "профиль потребителя"?**
 - a) Описание типичного представителя целевой аудитории
 - b) Список клиентов компании
 - c) База данных контактной информации клиентов
 - d) Анкета для опроса клиентов
3. **Какой из перечисленных критериев НЕ используется для сегментации целевой аудитории?**
 - a) Географические
 - b) Демографические
 - c) Технологические
 - d) Поведенческие
4. **Что такое SWOT-анализ?**
 - a) Метод анализа сильных и слабых сторон компании, а также возможностей и угроз внешней среды
 - b) Метод оценки рисков проекта
 - c) Метод расчета юнит-экономики
 - d) Метод прогнозирования продаж
5. **Что такое "бенчмаркинг"?**
 - a) Сравнение своей компании с конкурентами
 - b) Анализ рынка
 - c) Оценка рисков
 - d) Разработка бизнес-модели
6. **Что такое "юнит-экономика"?**
 - a) Финансовая модель проекта
 - b) Экономическая эффективность проекта в расчете на одного клиента
 - c) Общая прибыль компании
 - d) Затраты на производство продукта/услуги
7. **Что такое САС (Customer Acquisition Cost)?**
 - a) Стоимость привлечения клиента
 - b) Средняя стоимость покупки
 - c) Средняя выручка на пользователя
 - d) Жизненная ценность клиента
8. **Что такое LTV (Lifetime Value)?**
 - a) Стоимость привлечения клиента
 - b) Средняя стоимость покупки
 - c) Средняя выручка на пользователя
 - d) Жизненная ценность клиента
9. **Что такое ARPU (Average Revenue Per User)?**
 - a) Стоимость привлечения клиента
 - b) Средняя стоимость покупки
 - c) Средняя выручка на пользователя
 - d) Жизненная ценность клиента
10. **Какой из перечисленных пунктов НЕ является этапом анализа рисков?**
 - a) Идентификация рисков
 - b) Оценка рисков

- c) Разработка мер по управлению рисками
- d) Сегментация целевой аудитории

Практическое задание к разделу 3 (пример):

Проведите анализ рынка агротуризма в вашем регионе. Определите объем рынка, темпы роста, ключевых игроков и их предложения. Выделите основные тренды и риски на рынке. Рассчитайте примерную юнит-экономику для проекта по развитию агротуризма в конкретном сельском поселении, определив CAC, LTV и ARPU. Учтите сезонность бизнеса и специфику целевой аудитории.

Тесты по разделу 4 Разработка, маркетинг, продвижение и защита проекта

1. **Что такое "проблема проекта"?**
 - a) Вопрос, на который проект должен ответить
 - b) Трудность, которую проект должен преодолеть
 - c) Задача, которую проект должен решить
 - d) Все перечисленные
2. **Что такое "решение проблемы" в контексте проекта?**
 - a) Описание продукта/услуги
 - b) План реализации проекта
 - c) Способ достижения целей проекта
 - d) Все перечисленные
3. **Что такое "маркетинговая стратегия"?**
 - a) План продвижения продукта/услуги на рынок
 - b) Анализ рынка
 - c) Оценка конкурентов
 - d) Разработка бизнес-модели
4. **Какой из перечисленных инструментов НЕ относится к инструментам онлайн-маркетинга?**
 - a) SEO
 - b) SMM
 - c) Email-маркетинг
 - d) Телевидение
5. **Что такое "Service Design"?**
 - a) Проектирование пользовательского опыта
 - b) Разработка дизайна продукта/услуги
 - c) Создание бренда компании
 - d) Все перечисленные
6. **Что такое "Customer Journey Map"?**
 - a) Карта ценности
 - b) Карта путешествия клиента
 - c) Карта рисков
 - d) Карта конкурентов
7. **Что такое "инновационность" проекта?**
 - a) Новизна идеи проекта
 - b) Оригинальность решения проблемы
 - c) Уникальность продукта/услуги
 - d) Все перечисленные
8. **Что такое "реализуемость" проекта?**
 - a) Возможность реализации проекта в заданные сроки и бюджет

- b) Наличие необходимых ресурсов для реализации проекта
 - c) Поддержка проекта со стороны stakeholders
 - d) Все перечисленные
9. **Что такое "экономическая эффективность" проекта?**
- a) Соотношение затрат и результатов проекта
 - b) Прибыль, полученная от реализации проекта
 - c) Окупаемость проекта
 - d) Все перечисленные
10. **Что такое "социальная значимость" проекта?**
- a) Влияние проекта на общество
 - b) Решение социальных проблем
 - c) Улучшение качества жизни людей
 - d) Все перечисленные

Практическое задание к разделу 4 (пример):

Задание 4: Разработка и защита проекта по развитию сельских территорий

В рамках проектной деятельности студенты разрабатывают индивидуальный или групповой проект, предпочтительно связанный с развитием сельских территорий. Тематика проекта согласуется с преподавателем или выбирается студентами самостоятельно.

Примеры тематик проектов:

- Развитие сельского туризма.
- Создание экологически чистых производств.
- Организация коворкинг-центров для привлечения специалистов в сельскую местность.
- Развитие инфраструктуры сельских поселений.
- Создание новых рабочих мест в сельском хозяйстве и смежных отраслях.
- Повышение качества жизни сельского населения.

Этапы работы над проектом:

1. Выбор тематики проекта и формулировка проблемы.
2. Анализ существующей ситуации и изучение лучших практик.
3. Разработка решения проблемы и описание проекта.
4. Разработка бизнес-модели проекта (Canvas).
5. Анализ рынка, конкурентов, рисков и юнит-экономики проекта.
6. Разработка маркетинговой стратегии проекта.
7. Подготовка презентации и текста доклада для защиты проекта.

Для защиты проекта необходимо подготовить:

- Презентацию (10-15 слайдов)
- Текст доклада (5-7 минут)

Примерная структура слайда для защиты проекта:

- **Заголовок слайда:** (Название проекта)
- **Проблема:** (Краткое описание проблемы, которую решает проект)
- **Решение:** (Описание предлагаемого решения)

- **Ценностное предложение:** (Ключевые преимущества проекта для целевой аудитории)
- **Бизнес-модель:** (Краткое описание ключевых элементов бизнес-модели)
- **Рынок и конкуренты:** (Объем рынка, темпы роста, ключевые конкуренты)
- **Команда:** (Краткое представление команды проекта)
- **Финансовые прогнозы:** (Основные финансовые показатели проекта)
- **Заключение и призыв к действию:** (Подведение итогов и обращение к аудитории)

По результатам проектной деятельности проводится защита проектов, где студенты представляют презентацию и доклад о проделанной работе.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Вопросы к экзамену по курсу «Проектная деятельность»

1. Дайте определение понятия "проект" и укажите его основные характеристики.
2. Опишите структуру и ключевые элементы бизнес-модели Остервальдера.
3. Что такое "карта ценности" и как ее построить для своего проекта?
4. Как сформулировать проблему проекта и обосновать ее актуальность?
5. Чем проект отличается от процесса и продукта?
6. Как формулировать гипотезы в контексте разработки бизнес-модели?
7. Что такое "профиль потребителя" и как его составить?
8. Как разработать решение проблемы и описать продукт/услугу?
9. Опишите основные фазы жизненного цикла проекта.
10. Какова роль MVP (Minimum Viable Product) в проверке гипотез?
11. Какие критерии используются для сегментации целевой аудитории?
12. Что такое технологическое предпринимательство и каковы его особенности?
13. Опишите основные этапы Customer Development.
14. Опишите основные методы анализа конкурентов.
15. Что такое социальное предпринимательство и чем оно отличается от технологического?
16. Какие методы используются для проведения интервью с клиентами в рамках Customer Development?
17. Как провести анализ рынка и оценить его потенциал?
18. Перечислите основные меры государственной поддержки проектов в России.
19. Как анализировать данные, полученные в ходе Customer Development, и корректировать бизнес-модель?
20. Какие существуют виды рисков проекта и как их оценить?
21. Что такое "ценностное предложение" и как его сформулировать?
22. Что такое юнит-экономика и как ее рассчитать для своего проекта?
23. Что такое "каналы сбыта" и как их выбрать для своего проекта?
24. Что такое CAC, LTV и ARPU и как эти показатели используются в оценке проекта?
25. Опишите суть методологии Jobs To Be Done (JTBD) и ее применение в разработке проектов.
26. Что такое "Customer Journey Map" и как его использовать в разработке проекта?
27. Какие существуют типы проектов по различным классификационным признакам?
28. Что такое "ключевые партнеры" и как их определить для своего проекта?
29. Какие методы используются для оценки эффективности проекта?
30. Что из себя представляет методика SMART для постановки целей проекта?