

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»



УТВЕРЖДАЮ
Директор ИЭиУ
Е.С. Замбрицкая

13.02.2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Направление подготовки (специальность)
38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль/специализация) программы
Менеджмент организации

Уровень высшего образования - бакалавриат

Форма обучения
очно-заочная

Институт/ факультет	Институт экономики и управления
Кафедра	Менеджмента
Курс	3,4

Магнитогорск
2023 год

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Менеджмента 07.02.2023, протокол № 6

Зав. кафедрой *Литовская* Ю.В. Литовская

Рабочая программа одобрена методической комиссией ИЭиУ 13.02.2023 г. протокол № 3

Председатель *Замбрицкая* Е.С. Замбрицкая

Рабочая программа составлена:

доцент *Пономарева* кафедры Менеджмента, канд. пед. наук Пономарева О.С.

Рецензент: директор ООО "БНЭО", канд. экон. наук *Кондрух* Кондрух Ю.Н.

Лист актуализации рабочей программы

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

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ Ю.В. Литовская

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2025 - 2026 учебном году на заседании кафедры Менеджмента

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ Ю.В. Литовская

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2026 - 2027 учебном году на заседании кафедры Менеджмента

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ Ю.В. Литовская

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2027 - 2028 учебном году на заседании кафедры Менеджмента

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ Ю.В. Литовская

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2028 - 2029 учебном году на заседании кафедры Менеджмента

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____ Ю.В. Литовская

1 Цели освоения дисциплины (модуля)

получение практических навыков в области проектной деятельности. Изучение практической и информационной базы, необходимой для построения эффективных бизнес-моделей и эффективного применения их в дальнейшей практической работе в области бизнес-планирования и оценки эффективности разработанных бизнес-идей, а также осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.

2 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина Проектная деятельность входит в обязательную часть учебного плана образовательной программы.

Для изучения дисциплины необходимы знания (умения, владения), сформированные в результате изучения дисциплин/ практик:

Лидерство и управление проектной командой

Социальное партнерство

Правоведение

Международный менеджмент

Управление проектами

Теория организации

Знания (умения, владения), полученные при изучении данной дисциплины будут необходимы для изучения дисциплин/практик:

Выполнение и защита выпускной квалификационной работы

Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) и планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины (модуля) «Проектная деятельность» обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

Код индикатора	Индикатор достижения компетенции
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
УК-2.1	Определяет круг задач в рамках поставленной цели и предлагает способы их решения и ожидаемые результаты; оценивает предложенные способы с точки зрения соответствия цели проекта
УК-2.2	Планирует реализацию задач в зоне своей ответственности с учетом имеющихся ресурсов и ограничений, действующих правовых норм
УК-2.3	Выполняет задачи в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами и представляет результаты проекта, предлагает возможности их использования и/или совершенствования
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
УК-3.1	Определяет свою роль в социальном взаимодействии и командной работе, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели; строит продуктивное взаимодействие с учетом норм и установленных правил командной работы
УК-3.2	При реализации своей роли в социальном взаимодействии и командной работе учитывает особенности поведения и интересы других участников, анализирует возможные последствия личных действий
УК-3.3	Осуществляет обмен информацией, знаниями и опытом с членами

	команды; оценивает идеи других членов команды для достижения поставленной цели
--	--

3.1 1. Предварительная оценка вариантов проекта 2. Техничко-экономическое обоснование целесообразности и финансовой реализуемости проекта 3. Планирование управляемых пара-метров проекта: продолжительности, стоимости, качества. Планирование ресурсного обеспечения проекта 4. Анализ и оценка рисков проекта и методы снижения их негативного влияния на проект	4			1	10	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками.	Разработка презентации проекта. поэтапно.	УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, УК-3.1, УК-3.2, УК-3.3
3.2 Правила оформления проекта: Презентация проекта				1	19,1	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками.	Презентация проекта	УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, УК-3.1, УК-3.2, УК-3.3
Итого по разделу				2	29,1			
4. От бизнес-идеи к бизнес-плану								
4.1 От бизнес-идеи к бизнес плану	4			2	34,9	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы. Работа с электронными библиотеками.	презентация проекта	УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, УК-3.1, УК-3.2, УК-3.3
Итого по разделу				2	34,9			
Итого за семестр				4	64		зачёт	
Итого по дисциплине		2		10	119,8		зачет	

5 Образовательные технологии

Для обеспечения наибольшей эффективности образовательного процесса в курсе данной учебной дисциплины используются в процессе обучения передовые образовательные технологии:

- 1) традиционные образовательные технологии (информационная лекция, практические (семинарские) занятия);
- 2) технология проблемного обучения (проблемная лекция, практические занятия в форме практикума, кейс-метода);
- 3) игровые технологии (ролевые и деловые игры);
- 4) технологии проектного обучения (творческий проект);
- 5) интерактивные технологии (семинар-дискуссия);
- 6) информационно-коммуникационные образовательные технологии (лекция-визуализация, практические занятия в форме презентации)

Лекционные занятия наряду с сообщением учебной информации предполагают и решение следующих дидактических задач: заинтересовать студентов изучаемой темой, разрушить неверные стереотипы, убедить в необходимости глубокого освоения материала, побудить к самостоятельному поиску и активной мыслительной деятельности, помочь совершить переход от теоретического уровня к прикладным знаниям в данной области.

Проведение групповых (семинарских и практических) занятий предполагает решение разнообразных дидактических задач: закрепление полученных знаний, формирование умения применять их на практике, совершенствование умения работать с информацией, анализировать, обобщать, принимать и обосновывать решения, аргументировано защищать собственные взгляды в дискуссии, взаимодействовать с другими членами группы в процессе обучения.

6 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Представлено в приложении 1.

7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

Представлены в приложении 2.

8 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

а) Основная литература:

1. Проектная деятельность : учебно-методическое пособие / Г. В. Ахметжанова, И. В. Руденко, И. В. Голубева, Т. В. Емельянова. — Тольятти : ТГУ, 2019. — 72 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/140033> (дата обращения: 02.05.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

б) Дополнительная литература:

1. Великанова, С. С. Основы проектной деятельности : учебное пособие / С. С. Великанова ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2017. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=9.pdf&show=dcatalogues/1/1132874/9.pdf&view=true> (дата обращения: 14.05.2020). - Макрообъект. - Текст : электронный. - Сведения доступны также на CD-ROM.

2. Литовская, Ю. В. Теория и практика бизнес-планирования : учебное пособие / Ю. В. Литовская, О. Г. Трубицына ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2017. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=3249.pdf&show=dcatalogues/1/1137071/3249.pdf&view=true> (дата обращения: 14.05.2020). - Макрообъект. - Текст :

доступны также на CD-ROM.

в) Методические указания:

1. 1. Проектная деятельность: методические указания : методические указания / составители К. Н. Полещенко [и др.]. — Омск : СибАДИ, 2020. — 34 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/163802> (дата обращения: 02.05.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Чусавитина, Г. Н. Практикум по проектному менеджменту : учебное пособие / Г. Н. Чусавитина, В. Н. Макашова ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2017. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=3378.pdf&show=dcatalogues/1/1139233/3378.pdf&view=true> (дата обращения: 14.05.2020). - Макрообъект. - Текст : электронный. - ISBN 978-5-9967-1085-0. - Сведения доступны также на CD-ROM.

г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

Программное обеспечение

Наименование ПО	№ договора	Срок действия лицензии
MS Office 2007 Professional	№ 135 от 17.09.2007	бессрочно
7Zip	свободно	бессрочно
FAR Manager	свободно	бессрочно

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Название курса	Ссылка
Электронная база периодических изданий East View Information Services,	https://dlib.eastview.com/
Поисковая система Академия Google (Google Scholar)	URL: https://scholar.google.ru/
Электронные ресурсы библиотеки МГТУ им. Г.И. Носова	https://magtu.informsystema.ru/Marc.html?locale=ru
Федеральный образовательный портал – Экономика. Социология. Менеджмент	http://ecsocman.hse.ru/

9 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

1. Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа: Мультимедийные средства хранения, передачи и представления информации.

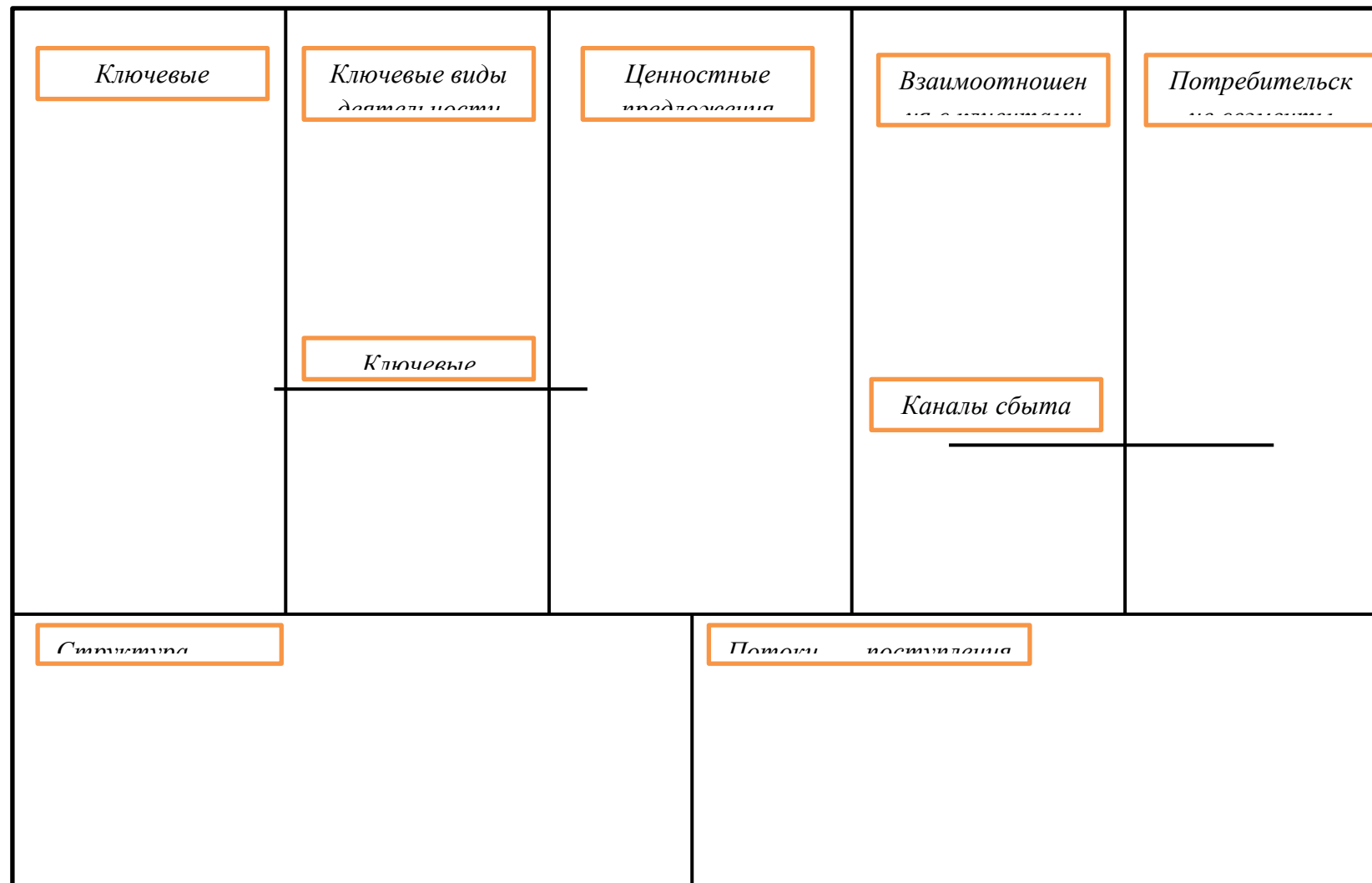
2. Учебные аудитории для проведения практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: Мультимедийные средства хранения, передачи и представления информации. Комплекс тестовых заданий для проведения промежуточных и рубежных контролей.

3. Помещения для самостоятельной работы: обучающихся: Персональные компьютеры с пакетом MS Office, вы-ходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета

4. Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: Шкафы для хранения учебно-методической документации, учебного оборудования и учебно-наглядных пособий.

Бизнес-модель Остервальдера (Business Model Canvas)

(шаблон из девяти блоков — ключевых элементов бизнеса)



Блок «Потребительские сегменты»

Потребительские сегменты — один из самых важных блоков бизнес-модели. Если здесь допустить ошибку и неправильно определить целевую аудиторию, то дальнейшая стратегия окажется неэффективной. Одна из самых важных задач — определить основной потребительский сегмент и сформировать предложение, исходя из его потребностей и предпочтений.

Сегментация рынка — процесс разбивки потребителей или потенциальных потребителей на рынке на различные группы

Потребительских сегментов может быть несколько. Для каждого из них будут свои ценностные предложения и каналы взаимодействия. Способы взаимодействия с молодежью от 15 до 18 лет будут отличаться от общения с сегментом «молодых мам».

☺☹ Заполняя этот раздел необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Какие сегменты рынка мы хотим охватить?
2. Каких людей вы хотите привлекать и обслуживать?
3. Кто эти люди, которые станут основным источником дохода компании?
4. Что они хотят?

и т.д.

Блок «Ценностное предложение»

Ценностное предложение — это та причина, почему покупатели идут к вам, а не к конкурентам. Ценностное предложение полностью решает «боль» клиента или удовлетворяет потребность. Для каждого сегмента целевой аудитории должно быть отдельное ценностное предложение (один и тот же продукт для разных людей решает разные проблемы).

Ниже представлены некоторые элементы, которые помогают формировать ценность товара или услуги:

1. Новизна

Ценностные предложения стремятся удовлетворить совершенно новые потребности покупателей. Об этих потребностях еще ничего не известно на рынке.

2. Производительность

Вы предлагаете товар, который обладает большей производительностью по сравнению с уже имеющимся на рынке.

3. Изготовление на заказ

Ценностное предложение либо удовлетворяет индивидуальным запросам клиента, либо ориентировано на очень узкий целевой сегмент.

↗ *В данном ценностном предложении речь может идти о любом товаре или услуге - ваши портреты на майках, запчасти для завода, карнавальные костюмы. При таком подходе учитываются пожелания клиента, и в то же время сохраняется экономия за счет роста производства.*

4. Взять часть работы на себя

Клиент не может справиться с работой? Можно помочь ему, и эта помощь будет обладать большой ценностью.

5. Цена

Суть предложения в том, что вы можете предлагать тот же самый товар, но по более

низкой цене.

6. Уменьшение расходов

Если вы хотите помочь покупателям снизить расходы — для них весьма ценно. Помогите человеку сэкономить, расскажите ему об этом — и он придет к вам!

7. Снижение риска

Каждый покупатель сталкивается с риском при покупке товаров и услуг. Вы можете помочь ему снизить риск, и это будет ценным предложением. Например, при покупке подержанного автомобиля гарантийный талон на годовое обслуживание окажется весьма кстати.

8. Доступность

Данная бизнес-модель подразумевает, что вы делаете доступной сферу товаров и услуг для тех сегментов, которым они ранее не были доступны.

9. Удобство и применимость

Удобство использования товара также может стать ценным предложением. Просто предложите людям что-то более удобное, и они начнут этим пользоваться.

☺☹ Вопросы, на которые необходимо ответить при заполнении этого раздела:

1. Почему потенциальный покупатель должен купить у нас, а не у конкурентов? Что вы можете предложить, чего нет у других? Если то же самое предлагают и другие продавцы, то почему должны выбрать именно вас?
2. Какую ценность мы несем покупателям?
3. Какие «боли» решает наш продукт и какие потребности удовлетворяет?

Блок «Каналы сбыта»

В этом блоке выстраивается модель общения компании с потребителем. Когда мы описываем текущий способ доставки товара или услуги потребителю, это позволяет не только увидеть всю картину, но и проанализировать, где могут быть проблемные места.

Мы можем оценить, насколько канал сбыта соответствует ценностному предложению для определенного сегмента.

📖 Например, мы продаем курсы бизнес-английского языка. Целевая аудитория — менеджеры высшего и среднего звена, кому проблемы с языком мешают продвигаться по карьерной лестнице и лишают заманчивых командировок и переговоров с иностранными партнерами. Можно предположить, что потребитель этого сегмента очень занят, допоздна засиживается на работе, и что решить его «боль» мы могли бы, предложив занятия с преподавателем по Скайпу. Это обеспечит более гибкий график занятий и сэкономит время.

Ваша задача сделать так, чтобы каждый канал сбыта отвечал ожиданиям представителей соответствующего сегмента.

☺☹ Вопросы, на которые необходимо ответить при заполнении этого блока:

1. Как мы сейчас взаимодействуем с целевыми сегментами?
2. Какие каналы взаимодействия были бы наиболее удобны и эффективны для каждого из наших целевых сегментов?
3. Какие каналы сбыта наиболее выгодны нам?

Блок «Взаимоотношения с клиентами»

В этом блоке необходимо не только четко обозначить коммуникационную стратегию с клиентами, но и подробно проанализировать:

- ✓ как вы собираетесь привлекать новых клиентов и выстраивать с ними отношения;
- ✓ как вы собираетесь развивать отношения с уже существующими клиентами и поддерживать их лояльность;
- ✓ какие отношения вы выстраиваете уже сейчас.

Есть несколько типов взаимоотношений с клиентами. В зависимости от бизнеса необходимо определить, какой из них окажется для вас наиболее подходящим.

Персональная поддержка

Здесь клиент общается непосредственно с представителем компании и получает от него помощь во время и после покупки. Подходит для розничных магазинов.

Особая персональная поддержка

Более доверительный вид общения с клиентом. К каждому клиенту прикреплен отдельный представитель компании. Такая система существует в частных банках при работе с солидными клиентами.

Самообслуживание

Клиент не имеет непосредственного контакта с компанией. Это может быть даже автомат с газированными напитками.

Автоматизированное обслуживание

Это то же «самообслуживание», но с учетом автоматизированных процессов.

Сообщества

Для лучшего понимания и установления более теплых отношений с клиентами компании используют сообщества в социальных сетях. За группами следят модераторы и поддерживают активные обсуждения.

Совместные издания

Ценность создается совместно с потребителем. Как пример: читатели пишут рецензии на Livelib.ru или дополняют новой информацией статьи Википедии.

☺☹ Вопросы, на которые необходимо ответить при заполнении блока:

1. Какие отношения с потребителями установлены сейчас?
2. Каких отношений ждет от нас каждый сегмент потребителей?
3. Какие расходы это за собой влечет?
4. Как это вписывается в общую схему бизнес-модели?

Блок «Ключевые ресурсы»

Любая компания нуждается в ключевых ресурсах, иначе она не сможет донести свои ценностные предложения для потребителей и выйти на рынок. Ключевой ресурс — актив, который помогает держаться на плаву.

При заполнении этого блока необходимо избавиться от иллюзий и четко понимать, что вы имеете и какова его ценность. Разные бизнес-модели требуют разных ресурсов. Для успешного бизнеса вам могут понадобиться материальные,

финансовые и человеческие ресурсы. В этом блоке важно выявить какие именно.

Материальные

К ним можно отнести здания, точки продаж, транспортные средства, производственные мощности. Такие ресурсы — ключевое звено крупных розничных сетей, типа Amazon, и требуют крупных финансовых вложений.

Интеллектуальные

Этот тип ресурсов сложнее всего создать, но и приносит он больше прибыли. Случаи, когда логотип, имя или девиз бренда запоминается и в дальнейшем способствует его узнаваемости, нередки. Все торговые марки относятся к интеллектуальной собственности, поэтому крупным компаниям, таким как Coca-Cola, очень важно вкладывать в брендовую рекламу. Она формирует потребительскую лояльность к товару и компании.

Также интеллектуальные ресурсы могут быть в виде программного обеспечения, как у компании Microsoft, накопившей огромное количество патентов.

Человеческие

Человеческие ресурсы важны для проектов, где успех предприятия зависит от правильно подобранной команды, или в исследовательских группах. Особое внимание им уделяется в компаниях, где важен штат специалистов серьезного уровня.

Финансовые

Финансовые ресурсы — вид ресурсов, в которых нуждаются компании вне зависимости от сферы. Большинство бизнес-моделей требуют либо наличия изначального капитала, либо финансовых гарантий в виде кредитных линий или фондового резерва, чтобы нанимать сотрудников. Успешный пример здесь покажет компания Ericsson при производстве оборудования для мобильной связи. Умело используя банковские займы, они финансируют разработки по заказам клиентов.

☺☹ Вопросы, на которые необходимо ответить при заполнении блока:

- Какие ресурсы имеются у нас сейчас?
- Какие ключевые ресурсы требуются нам для реализации ценностных предложений?
- При помощи каких ключевых ресурсов мы сможем наладить каналы сбыта?
- С помощью каких ключевых ресурсов мы сможем увеличить поток доходов?

а) Планируемые результаты обучения и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации:

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
УК-3: Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде		
УК-3.2:	<p>Определяет свою роль в социальном взаимодействии и командной работе, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели; строит продуктивное взаимодействие с учетом норм и установленных правил командной работы</p>	<p><i>Перечень теоретических вопросов к зачету</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основные разделы бизнес-плана. 2. Приложение к бизнес-плану 3. Порядок разработки бизнес-плана 4. Типовое представление сущности предпринимательского проекта 5. Характеристика предприятия и его бизнес-среды. 6. Методы и формы представления общей характеристики и оценки бизнеса 7. Рынок сбыта Виды рынка 8. Сбыт и продажа 9. Факторы изменения спроса(неценовые факторы спроса) 10. Типология, структура и тенденция рынка Сегментация рынка 11. Планирование объемов производства и динамики продаж 12. Факторы выбора способа организации процесса производства: инсорсинг, аутсорсинг 13. Наличие и требуемые мощности производства 14. Описание производственного процесса 15. Характеристика технологий и оборудования. 16. Календарный план проекта 17. Расчет потребностей в материальных ресурсах 18. Управление каналами сбыта 19. Обоснование базовых цен 20. Управление качеством 21. Структура организационной части бизнес-плана 22. Организационно-правовые формы и формы собственности предприятий 23. Организационная структура предприятия 24. Характеристика руководства и персонала предприятия. 25. Стратегия кадрового обеспечения

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		26. Ресурсы реализации проекта, «know how», лицензии и разрешения 27. Цели, задачи и структура финансового плана. 28. Принципы финансового планирования 29. Себестоимость реализации продукции 30. Стратегия финансирования 31. План доходов и расходов. 32. График безубыточности проекта 33. План движения денежных средств 34. Прогнозный баланс предприятия 35. Оценка эффективности проекта и рисков его реализации 36. Показатели, характеризующие экономическую эффективность бизнес-проекта 37. Экономический эффект и экономическая эффективность 38. Чистая приведенная стоимость 39. Индекс рентабельности инвестиций 40. Внутренняя норма прибыли 41. Срок окупаемости инвестиций и дисконтированный срок окупаемости инвестиций 42. Оценка фактического и прогнозного финансового состояния предприятия 43. Оценка рисков проекта и их страхование
УК-3.2	При реализации своей роли в социальном взаимодействии и командной работе учитывает особенности поведения и интересы других участников, анализирует возможные последствия личных действий	1. Проект. Программа. Проект и программы как объекты управления, их характеристики. 2. Цели и стратегии проекта. Взаимосвязь целей и задач проекта. 3. Структуры проекта. Принципы структурной декомпозиции проекта. 4. Жизненный цикл и фазы проекта. Разновидности и примеры жизненных циклов проектов. 5. Состав и содержание работ основных фаз жизненного цикла проекта. 6. Окружение проекта. Внутренняя среда проекта. Влияние окружения на разные типы проектов. 7. Участники проекта. Роль и функции основных участников. 8. Команда проекта. Основные задачи команды проекта. Формирование и развитие команды проекта. 9. Управляющий проектом. Современные требования к менеджеру проекта. Квалификация и сертификация менеджера проекта. 10. Руководство и лидерство. Стили руководства. Стили лидерства. Различие между управлением и

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>лидерством.</p> <p>11. Организационные структуры проекта. Виды организационных структур: функциональная, проектная, матричная, смешанная.</p> <p>12. Стандарты и нормы. Стандарты и нормы, как основа взаимодействия участников проекта. Примеры действующих стандартов в УП.</p> <p>Примерные практические задания:</p> <p>Задание 1.</p> <p>Представить иерархическую структуру работы (ИСП=WBS), которую необходимо выполнить для достижения целей следующих проектов</p> <ul style="list-style-type: none"> - разработка собственного вебсайта и размещения на нём своего блога, фотографии или видеоролика (например, фотопроект «Проблемы города: дороги и парковки» или «7 дней из жизни студента»); - создание видеоролика, обучающего своему хобби; - организация акции помощи бездомным животным, детскому дому или неимущим пенсионерам; - проведение субботника на территории университета; - предпринимательский проект: продажа хлеба для диких птиц отдыхающим на набережной, желающим их покормить - проведение анализа структуры потребления продуктов питания пенсионеров или студентов города - проведение экспертного опроса студентов о качестве питания в университетской столовой или в кафе города и т.п. <p>Задание 2.</p> <p>Сформулировать цели и задачи следующих проектов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - разработка собственного вебсайта и размещения на нём своего блога, фотографии или видеоролика (например, фотопроект «Проблемы города: дороги и парковки» или «7 дней из жизни студента»); - создание видеоролика, обучающего своему хобби; - организация акции помощи бездомным животным, детскому дому или неимущим пенсионерам;

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<ul style="list-style-type: none"> - проведение субботника на территории университета; - предпринимательский проект: продажа хлеба для диких птиц отдыхающим на набережной, желающим их покормить - проведение анализа структуры потребления продуктов питания пенсионеров или студентов города - проведение экспертного опроса студентов о качестве питания в университетской столовой или в кафе города и т.п.
УК-3.3	<p>Осуществляет обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды; оценивает идеи других членов команды для достижения поставленной цели</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определить какая деятельность является проектом, а какая – нет. Организация вечеринки; внедрение новой процедуры подбора персонала компании; уборка квартиры; замена информационной системы по учету труда и заработной платы компании; покраска крупного моста; возведение монумента на площади; повторяющиеся (рутинные) операции предприятия; организация олимпиады в Лондоне в 2012 г., постройка офисного здания; апгрейд планшета производителем; разработка и вывод на рынок инновационного продукта; замена аппаратного (ПК) и программного обеспечения учебной аудитории ВУЗа; составление ежегодных финансовых отчетов предприятия; осуществление изменений в оргструктуре и кадровом составе организации, строительство Титаника. 2. Приведите примеры взаимосвязи различных сфер областей знаний в управлении проектами. Составьте графическую схему с указанием этих взаимосвязей. 3. Объясните, какое влияние может оказать окружение проекта на его успех и процесс осуществления. 4. На конкретном примере охарактеризуйте степень влияния факторов ближнего и дальнего окружения проекта на его разработку и реализацию. 5. Перечислите и охарактеризуйте участников проекта. Составьте схему их взаимодействия между собой. 6. Сформулируйте интересы каждого из участника в осуществлении проекта. 7. Дайте классификацию проектов. Для каждого из видов проектов приведите пример из окружающей Вас жизни. 8. К какому виду проектов Вы бы отнесли: <ul style="list-style-type: none"> проект перестройки системы высшего образования в России; проект финансовой стабильности России; запуск межпланетной станции для высадки человека на Марсе;

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>проект строительства пирамид в современном Египте; постройку дачного дома.</p> <p>2. Сергея Бочкарева назначили руководителем команды по реализации важного проекта, связанного с получением выгодного заказа. Сначала он встретился с семью членами команды, определил масштабы проекта и раздал персональные задания. Все члены команды соглашались, кивали в знак понимания и много записывали, так что по завершении собрания Сергей чувствовал себя прекрасно. «Они готовы», – подумал он. На выполнение проекта было отведено ровно четыре месяца. Проходили недели. Сергей был занят выполнением своей части проекта. Изредка он проверял индивидуальную работу членов команды, но регулярных собраний всех членов команды не проводил. В начале четвертого месяца Сергей почти случайно обнаружил, что между маркетинговой и логистической частями проекта существуют значительные функциональные противоречия. Сергей срочно созвал собрание команды и объявил чрезвычайное положение. Вся команда, а особенно Сергей, работала сутками в течение следующих нескольких недель, и только дважды нарушила сроки сдачи конкретных заданий, в конце концов завершив проект по истечении шести месяцев. Высшее руководство было недовольно задержкой, но все-таки смогло сохранить заказчика и подписало долгосрочный контракт. По завершении проекта Сергей вздохнул с облегчением, но особой радости эта работа ему не принесла. Управление командой оказалось тяжелой работой. Иногда ему с командой приходилось отступать от намеченного плана, дублировать функции, оставлять работу незавершенной и ругаться по поводу того, в каком направлении следует двигаться. Стиль работы Сергея Бочкарева характеризовался частым вмешательством в работу команды, выполнением заданий за членов команды, решением проблем, которыми должны были заниматься другие. В конце концов команде удалось выполнить проект, но Сергей честно признал, что общее качество работ оставляло желать лучшего.</p> <p>Вопросы для размышления:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Охарактеризуйте стиль работы Сергея. 2. Назовите ошибки, допущенные Сергеем в процессе руководства командой. 3. Перечислите причины, которые не позволили команде Сергея Бочкарева добиться результатов на которые он рассчитывал. 4. Какие меры по совершенствованию руководства командой можно предложить Сергею Бочкареву, чтобы не допускать ошибок в будущем?

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
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		
УК – 2.1	<p>Определяет круг задач в рамках поставленной цели и предлагает способы их решения и ожидаемые результаты; оценивает предложенные способы с точки зрения соответствия цели проекта</p>	<p>Перечень теоретических вопросов к зачету</p> <p>Проектно-ориентированное управление. Типы и виды организаций, применяющих проектно-ориентированное управление.</p> <p>Применение управления проектами. Освоение и использование управления проектами в организации. Особенности Управления проектами в современных условиях России.</p> <p>Стадии процесса Управления проектами. Основные задачи, решаемые на разных стадиях управления проекта.</p> <p>Управление проектами за рубежом. УП как специальная область профессиональной деятельности. Системы сертификации.</p> <p>Управление проектами в России. Российская Ассоциация Управления проектами. Задачи и перспективы развития Управления проектами.</p>
УК – 2.2	<p>Планирует реализацию задач в зоне своей ответственности с учетом имеющихся ресурсов и ограничений, действующих правовых норм</p>	<p>Примерные практические задания для зачета:</p> <p>Группе студентов из 4-6 человек необходимо предложить собственный проект и разработать план управления его содержанием, включая следующие разделы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Цели проекта (На что направлены работы проекта?) 2. Краткое описание проекта и его обоснование (Что включает и зачем?) 3. Требования к проекту со стороны заказчика и др. заинтересованных сторон 4. Основные блоки работ или этапы проекта и соответствующие им результаты/продукты проекта. 5. Критерии приёмки результатов/продуктов проекта: результат каждого блока работ/этапа и перечень критериев его приёмки

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства									
		<p>6. Допущения и исключения, касающиеся блоков работ и продуктов проекта</p> <p>7. Иерархическая структура работ (ИСП=WBS)</p> <p>8. Описание процесса, как будет проходить приёмка результатов проекта заказчиком или спонсором</p> <p>9. Описание процессов контроля содержания (вся ли работа выполнена, все ли результаты достигнуты и соответствуют критериям приёмки) и изменения содержания проекта.</p>									
УК – 2.3	Выполняет задачи в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами и представляет результаты проекта, предлагает возможности их использования и/или совершенствования	<p>Практические задания</p> <p>Задание 1. Сопоставить предложенные сильные и слабые стороны с рыночными возможностями и угрозами, ответив на вопросы, сформулированные на пересечениях.</p> <p>Таблица – Матрица SWOT-анализа</p> <table border="1" data-bbox="770 762 2145 1295"> <thead> <tr> <th data-bbox="770 762 1144 938"></th> <th data-bbox="1151 762 1671 938">Возможности</th> <th data-bbox="1677 762 2145 938">Угрозы</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="770 943 1144 1118">Сильные стороны 1. Высокое качество продукции 2. и т.д.</td> <td data-bbox="1151 943 1671 1118">1. Как воспользоваться открывающимися возможностями, используя сильные стороны предприятия?</td> <td data-bbox="1677 943 2145 1118">1. Появление крупного конкурента 2. и т.д. 2. За счет каких сильных сторон можно нейтрализовать существующие угрозы?</td> </tr> <tr> <td data-bbox="770 1123 1144 1295">Слабые стороны 1. Высокая себестоимость 2. и т.д.</td> <td data-bbox="1151 1123 1671 1295">3. Какие слабые стороны предприятия могут помешать воспользоваться возможностями?</td> <td data-bbox="1677 1123 2145 1295">4. Какие существуют самые большие опасности для фирмы, усугубленные слабыми сторонами предприятия?</td> </tr> </tbody> </table> <p>Задание 2. Используя данные сети Интернет, провести SWOT-анализ французской сети супермаркетов Auchan, которая работает во многих странах мира. По состоянию на 2016 год Auchan принадлежат 1495 гипермаркетов и супермаркетов по всему миру. Ашан – это один из самых крупных</p>		Возможности	Угрозы	Сильные стороны 1. Высокое качество продукции 2. и т.д.	1. Как воспользоваться открывающимися возможностями, используя сильные стороны предприятия?	1. Появление крупного конкурента 2. и т.д. 2. За счет каких сильных сторон можно нейтрализовать существующие угрозы?	Слабые стороны 1. Высокая себестоимость 2. и т.д.	3. Какие слабые стороны предприятия могут помешать воспользоваться возможностями?	4. Какие существуют самые большие опасности для фирмы, усугубленные слабыми сторонами предприятия?
	Возможности	Угрозы									
Сильные стороны 1. Высокое качество продукции 2. и т.д.	1. Как воспользоваться открывающимися возможностями, используя сильные стороны предприятия?	1. Появление крупного конкурента 2. и т.д. 2. За счет каких сильных сторон можно нейтрализовать существующие угрозы?									
Слабые стороны 1. Высокая себестоимость 2. и т.д.	3. Какие слабые стороны предприятия могут помешать воспользоваться возможностями?	4. Какие существуют самые большие опасности для фирмы, усугубленные слабыми сторонами предприятия?									

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства															
		<p>ритейлеров в мире. Ашан – основное структурное подразделение семейной мега-корпорации «Ассоциация семьи Мюлье».</p> <p>Торговля ведется под марками Auchan (гипермаркеты), Leroy Merlin (магазины стройматериалов и товаров для дома), St. Maclou (товары для дома), Decathlon (спорттовары), Norauto (автоаксессуары), Kiabi (одежда), Atac и Elea (супермаркеты).</p> <p>Фирма Ашан является российским отделением международной розничной сети Auchan. В сети Ашан представлен широкий ассортимент непродовольственных и продовольственных товаров по низким ценам, в т.ч. и под собственными торговыми марками.</p> <p>СВОТ-анализ - торговая сеть "Ашан"</p> <table border="1" data-bbox="770 683 2161 954"> <thead> <tr> <th></th> <th>Положительные факторы</th> <th>Негативные факторы</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>Сильные стороны (внутренний потенциал) (S)</td> <td>Слабые стороны (внутренние недостатки) (W)</td> </tr> <tr> <td>Внутренняя среда</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Потенциальные возможности (O)</td> <td>Имеющиеся угрозы (T)</td> </tr> <tr> <td>Внешняя среда</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Задание 2. Используя данные сети Интернет, провести SWOT-анализ промышленного предприятия ПАО «ММК». Заполнить матрицу.</p> <p>Контрольная работа Контрольное задание 1</p> <p>Анна Зимина была руководителем отдела маркетинга фармацевтической компании. Она лично определяла задачи, над которыми будет работать каждый сотрудник и даже то, как он должен работать. Если кто-то возражал, Анна требовала беспрекословного подчинения. Работники группы зависели друг от друга, а Анна хотела преобразовать эту группу в команду. Босс Анны сообщил ей, что проект по запуску нового вида продукции, скорее всего, поручат ей. Для выполнения проекта всем пяти работникам ее отдела пришлось бы очень тесно сотрудничать между собой, что им редко приходилось делать раньше. Анна жаждала получить этот проект, но ничего не сказала об этом своим подчиненным, посчитав, что это отвлечет их от выполнения текущих задач. Она сообщит об этом</p>		Положительные факторы	Негативные факторы		Сильные стороны (внутренний потенциал) (S)	Слабые стороны (внутренние недостатки) (W)	Внутренняя среда				Потенциальные возможности (O)	Имеющиеся угрозы (T)	Внешняя среда		
	Положительные факторы	Негативные факторы															
	Сильные стороны (внутренний потенциал) (S)	Слабые стороны (внутренние недостатки) (W)															
Внутренняя среда																	
	Потенциальные возможности (O)	Имеющиеся угрозы (T)															
Внешняя среда																	

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>только в том случае, если ее действительно назначат руководителем проекта. Однажды за 15 минут до совещания менеджеров среднего звена ей позвонили и сказали, что проект действительно передают ей и браться за него нужно немедленно. Анна помчалась к своим подчиненным, сообщая всем и каждому эту приятную новость и раздавая задания. «Бросьте все текущие дела, новое задание – вот работа первостепенной важности, – заявила она, не обращая внимания на замешательство сотрудников. – Работать нужно быстро, поэтому не будем тратить времени на собрания, просто делайте все так, как я говорила вам раньше. Поработайте над этим проектом хорошенько, ведь теперь вы – команда!». Анна была довольна собой, ведь ей удалось быстро запустить работу над проектом, а на следующей неделе она встретится с членами своей команды, чтобы проанализировать состояние дел и ответить на накопившиеся вопросы. Анна не знала, что сотрудники провели неофициальное совещание еще до запланированного заседания и высказали недовольство по поводу случившегося и авторитарного стиля руководства Анны Зиминой.</p> <p>Вопросы для размышления:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Почему членам команды Анны Зиминой трудно работать? 2. К каким последствиям может привести авторитарный стиль руководства командой? 3. Назовите ошибки, допущенные Анной, и предложите методы их корректировок. <p>Контрольное задание 2</p> <p>Известная фирма, специализирующаяся на производстве современных электронных бытовых приборов, планирует выпуск новой продукции. На производственном совещании обсуждается концепция бытового прибора нового поколения. Отрывок из протокола этого совещания представлен ниже: Руководитель Отдела разработок: «Основное преимущество, которое можно использовать нам перед конкурентами, состоит в высоком уровне наших технологий. Мы должны создать шедевр технологического искусства, последнее слово техники». Вице-президент по производству: «Боюсь, что такое чудо техники будет просто не рентабельно с точки зрения производства. Можно разработать и создать великолепный опытный образец, для производства которого потребуется полностью переоборудовать наши производственные линии, закупить дорогостоящие материалы. Мое мнение, что эпоха средневековых мастеров, создателей уникальных образцов техники и искусства, далеко в прошлом. Больше прагматизма, господа.» Вице-президент по маркетингу: «Мы должны создавать продукцию с прицелом на конкретного потребителя. Только он может точно сказать, что ему нужно, а</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>что не нужно. Наш потребитель вряд ли будет в основной массе своей способен оценить высокий уровень технологического мастерства наших изобретателей, если продукция не будет удовлетворять его конкретные требования. Потребителю также безразлично, с помощью каких производственных линий мы сможем произвести то, что ему нужно. Рынок будет последним судьей наших решений, так уж лучше сразу подготовиться к его текущим настроениям».</p> <p>Вопросы для размышления:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В чем суть противоречия между различными участниками проекта создания и выпуска новой продукции? 2. Чья точка зрения по-вашему, является приоритетно приемлемой и почему? 3. Каким образом можно устранить назревающий конфликт между участниками проекта? 4. Кого из участников совещания вы бы назначили на должность Руководителя проекта? <p>Контрольное задание 3</p> <p>У компании «Ударный труд» наступили тяжелые времена. Кризис негативно сказался на финансовых показателях и на работе команды топ-менеджеров, привыкших к стабильной высокой зарплате и большим бонусам в прежние времена. Кто-то стал брать регулярно больничный, нарушать сроки выполнения работы, отлучаться во время рабочего дня по своим личным делам. Плачевное состояние дел никто, кроме Натальи Приваловой – генерального директора, не горел желанием исправлять. Нужен был сильный мотиватор. И тут Наталье пришла в голову идея, которая сплотила бы команду и вдохновила ее на новые трудовые подвиги. Она решила с помощью партнеров организовать авторалли, в котором главный приз – 10 кг золота – доставался победителю – команде, первой пришедшей к финишу. Всего набралось 10 команд из разных регионов. Но расчет Натальи не оправдался – половина топ-менеджеров наотрез отказалась принимать участие в ралли даже под страхом увольнения, остальные нехотя, скрипя зубами, согласились поехать за компанию: лишь бы чем-то заняться, все равно зарплата идет. В итоге команда пришла к финишу предпоследней, так как за всех старалась одна Наталья.</p> <p>Что, на ваш взгляд, помешало им прийти первыми? Какие уроки можно извлечь из данной ситуации?</p> <p>Практическое задание Планирование и исполнение индивидуального проекта</p> <p>Этап 1. Выдвинуть элементарную по сложности проектную инициативу, выполняемую в течение недели одним человеком, например:</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<ul style="list-style-type: none"> - взять интервью у менеджера одного из предприятий города и задокументировать его (можно взять интервью у преподавателя или у студента); - разработать собственный вебсайт и разместить на нём свой блог, фотографии или видеоролики (например, фотопроjekt «Проблемы города: дороги и парковки» или «7 дней из жизни студента»); - создать видеоролик, обучающий своему хобби; - организовать издание студенческой газеты; - создать аудио podcast «Студенческого радио»; - организовать студенческую конференцию; - разработать идею и концепцию инновационного продукта и задокументировать их в виде статьи; - организовать акцию помощи бездомным животным, детскому дому или неимущим пенсионерам; - провести субботник придомовой территории; - организовать студенческий конкурс десертов собственного приготовления; - организовать помощь пенсионерам или детям-инвалидам в освоении ПК. - предпринять поездку в удалённый супермаркет для закупки продуктов, который вы ранее не посещали; - организовать вечеринку по случаю дня рождения; - предпринимательский проект: продажа хлеба для диких птиц отдыхающим на набережной, желающим их покормить - провести анализ структуры потребления продуктов питания пенсионеров или студентов города (составить отчёт по результатам наблюдений в супермаркете) - провести экспертный опрос студентов о качестве питания в университетской столовой или в кафе города и т.п. <p>Деятельность не должна быть рутинной, т.е. регулярно повторяющейся, как уборка квартиры (это не проект).</p> <p>Этап 2. Инициация и планирование проекта</p> <p>По выбранному проекту предоставить (в презентации Power Point) следующую информацию:</p> <p>2.1. Общая информация о проекте (аннотация):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Наименование проекта - Менеджер проекта

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<ul style="list-style-type: none"> - Даты начала и окончания, длительность проекта - Причины инициации проекта (обоснование) - Цели - Продукты/результаты проекта и требования к ним - Оценка бюджета проекта - Список заинтересованных сторон <p>2.2. Состав работ проекта Представить иерархическое разбиение всей работы, которую необходимо выполнить для достижения целей проекта</p> <p>2.3. Расписание проекта</p>

б) Порядок проведения промежуточной аттестации, показатели и критерии оценивания:

Промежуточная аттестация по дисциплине «Проектная деятельность» включает практические задания, выявляющие степень сформированности умений и владений, проводится в форме зачета.

Зачет по данной дисциплине проводится в форме теста и выполнения одного практического задания.

Показатели и критерии оценивания зачета:

– на оценку **«зачтено»** – обучающийся демонстрирует от высокого до порогового уровня сформированности компетенций:

- всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, свободно выполняет практические задания, свободно оперирует знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
- основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
- в ходе контрольных мероприятий допускаются ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

– на оценку **«незачтено»** – обучающийся демонстрирует знания не более 20% теоретического материала, допускает существенные ошибки, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач; обучающийся не может показать знания на уровне воспроизведения и объяснения информации, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.