

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 13.08.2025 16:07:03

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт менеджмента

Кафедра Прикладного менеджмента

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 22 мая 2025 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины	Б1.В.ДЭ.01.01 Основы социального и коммерческого проектирования
Основная профессиональная образовательная программа	38.03.02 Менеджмент программа Проектное управление и бизнес-администрирование

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Самара 2025

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Основы социального и коммерческого проектирования входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений (дисциплина по выбору) блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Школа интеллекта, Школа развития стратегического мышления "ГО"

Последующие дисциплины по связям компетенций: Фандрайзинг, Проектный менеджмент, Деловая игра "Управление виртуальной организацией", Антикризисное управление, Управление затратами и себестоимостью, Управление запасами и поставками, Управление конкурентоспособностью

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Основы социального и коммерческого проектирования в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен планировать, организовывать и управлять проектной деятельностью в социальном и коммерческом секторе

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-2	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	методы и инструменты планирования, организации и управления проектной деятельностью в социальном и коммерческом секторе	организовывать процесс планирования и разработки идеи проекта, создания команды, реализации и анализа результатов проекта социальной и коммерческой направленности	навыками грамотного планирования, организации и управления проектной деятельностью в различных секторах, основываясь на тенденциях рынка и других внешних обстоятельств

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 2
Контактная работа, в том числе:	36.15/1
Занятия лекционного типа	18/0.5
Занятия семинарского типа	18/0.5
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	17.85/0.5
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	72

Зачетные единицы	2
------------------	---

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Основы социального и коммерческого проектирования представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Основы проектирования социальных проектов	9	9	0,075		8,85	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК -2.3
2.	Основы проектирования коммерческих проектов	9	9	0,075		9	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК -2.3
	Контроль	18					
	Итого	18	18	0.15		17.85	

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Основы проектирования социальных проектов	лекция	Понятие и сущность социального проектирования в профессиональной сфере
		лекция	Основные разделы социального проекта
		лекция	Поиск инвестиций и партнеров для социальных проектов
		лекция	Связь социального и коммерческого проектирования
2.	Основы проектирования коммерческих проектов	лекция	Бизнес-идея: генерация и сущность
		лекция	Исследования в бизнес-проектах
		лекция	Основные разделы бизнес-проекта
		лекция	Поиск инвестиций и партнеров для коммерческих проектов
		лекция	Тестирование социального и коммерческого проекта

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.		практическое занятие	Инструменты генерации идеи социального проекта

	Основы проектирования социальных проектов	практическое занятие	Актуальность проекта и исследования целевой аудитории
		практическое занятие	Брендинг социального проекта
		практическое занятие	Изучение инструментов и источников финансирования социальных проектов
2.	Основы проектирования коммерческих проектов	практическое занятие	Исследование рынка
		практическое занятие	Тестирование бизнес-гипотез
		практическое занятие	Упаковка коммерческого проекта
		практическое занятие	Государственная поддержка начинающих бизнес-проектов
		практическое занятие	MVP коммерческого проекта

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Основы проектирования социальных проектов	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Основы проектирования коммерческих проектов	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

1. Основы социального предпринимательства : учебное пособие для вузов / Е. М. Белый [и др.] ; под редакцией Е. М. Белого. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 178 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11579-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/518446>
2. Турчаева, И. Н. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учебник и практикум для вузов / И. Н. Турчаева, Я. Ю. Таенчук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 215 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15778-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/509684>

Дополнительная литература

1. Деловое администрирование предпринимательства : учебное пособие для вузов / Е. М. Белый [и др.] ; под редакцией Е. М. Белого. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 182 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14009-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519817>
2. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство

Юрайт, 2023. — 469 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16461-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531106>

Литература для самостоятельного изучения

1. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 469 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16460-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531105>

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint).

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)
3. Официальный сайт образовательной платформы «Россия – страна возможностей» (официальный сайт <https://rsv.ru>)
4. Официальный сайт платформы Росмолодежь (официальная платформа <https://myrosmol.ru>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Информационно-справочная система «Консультант Плюс»
2. Информационно-справочная система «ГАРАНТ-Аналитик»

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска

	Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Основы социального и коммерческого проектирования:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	
	Тестирование	+
	Практические задачи	
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГАОУ ВО СГЭУ, протокол № 16 от 20.05.2021; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет», утвержденным Ученым советом ФГАОУ ВО СГЭУ, протокол № 16 от 20.05.2021 г.

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен планировать, организовывать и управлять проектной деятельностью в социальном и коммерческом секторе

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	методы и инструменты планирования, организации и	организовывать процесс планирования и разработки идеи проекта,	навыками грамотного планирования, организации и управления

	управления проектной деятельностью в социальном и коммерческом секторе	создания команды, реализации и анализа результатов проекта социальной и коммерческой направленности	проектной деятельностью в различных секторах, основываясь на тенденциях рынка и других внешних обстоятельствах
Пороговый	Общие сведения о планировании и организации проектной деятельности в социальном и коммерческом секторе	Описать организационный процесс разработки основных разделов социального и коммерческого проекта	Навыками первичного планирования проектной деятельности в определенных секторах
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Основные инструменты планирования, организации проектной деятельности в социальном и коммерческом секторе	Описать и частично реализовать процесс планирования и разработки идеи проекта, поиска команды проекта	Навыками планирования, первичной организации и общего управления проектной деятельностью в нескольких секторах, основываясь на пройденном материале
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	методы и инструменты планирования, организации и управления проектной деятельностью в социальном и коммерческом секторе	организовывать процесс планирования и разработки идеи проекта, создания команды, реализации и анализа результатов проекта социальной и коммерческой направленности	навыками грамотного планирования, организации и управления проектной деятельностью в различных секторах, основываясь на тенденциях рынка и других внешних обстоятельствах

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Основы проектирования социальных проектов	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Доклады	Тестирование
2.	Основы проектирования коммерческих проектов	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Доклады	Тестирование

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Основы проектирования социальных проектов	1) Понятие проекта и его функции 2) Классификация социальных проектов и их примеры 3) СОНКО в Самарской области 4) Практика социального проектирования в Самарской области 5) Основные разделы социального проекта 6) Целевая аудитория проекта и ее исследование 7) Актуальность проекта и поиск проблемы 8) Методы поиска идеи для социального проекта 9) Грантрайтинг: понятие и сущность 10) Источники финансирования социального проекта

	11) Социальные проекты как инструмент развития мягких навыков у студента 12) Социальный проект как социальный лифт 13) Анализ основных социальных проектов и образовательных платформ в РФ 14) Социальные проекты в государственном секторе 15) Поиск команды проекта: инструменты и методы 16) Брендинг проекта: важные аспекты визуального позиционирования 17) Нейминг проекта: инструменты и правила 18) Цель и миссия социального проекта
Основы проектирования коммерческих проектов	1) Понятие бизнес-проекта и его функции 2) Классификация бизнес-проектов и их примеры 3) Государственная поддержка начинающих бизнес-проектов 4) Основные разделы бизнес-проекта 5) Бизнес-гипотезы и их тестирование 6) Поддержка молодых предпринимателей в субъектах РФ 7) Источники финансирования бизнес-проектов 8) Связь социальных и коммерческих проектов 9) Методы поиска идеи для коммерческого проекта 10) Рынок товаров и услуг: что выбрать начинающему предпринимателю 11) Социальное предпринимательство в России 12) Брендинг коммерческого проекта и позиционирование продукта 13) Основы продвижения начинающих коммерческих проектов 14) Поиск партнеров для коммерческих проектов 15) Самозанятость: плюсы и минусы данной предпринимательской формы 16) MVP продукта 17) Первичные экономические расчеты коммерческого проекта

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами)

укажите задания

В какой организации можно получить грант на социальный проект?

- 1) Росмолодежь
- 2) Мой бизнес
- 3) Вузы России
- 4) РСВ

На какой платформе можно пройти обучение по социальному проектированию?

- 1) РСВ
- 2) Добро.ру
- 3) Мой бизнес
- 4) Госуслуги

Проблематика проекта – это:

- 1) Описание проблемы с подтверждением в статистике, исследованиях и других источниках
- 2) Личная проблема потенциального участника проекта
- 3) Личная проблема команды организаторов проекта
- 4) Гипотетическое описание проблемы, которая может произойти в ближайшем будущем

Целевая аудитория проекта – это:

- 1) Это группа людей, которая может удовлетворить потребность с помощью вашего продукта или услуги
- 2) Подписчики в социальных сетях проекта
- 3) Все, кто рассмотрел возможность покупки товара или получения услуги
- 4) Друзья, родственники, подписчики команды проекта

Миссия компании _____ является примером уважительного отношения к клиентам бренда и нацелена на их понимание: «Обеспечить студентов, педагогов, творческих профессионалов по всему миру лучшими персональными компьютерами благодаря использованию инновационных решений»

- 1) Майкрософт
- 2) Apple
- 3) Сбербанк
- 4) Amazon

Миссия компании _____: «Обеспечить быстрый и простой доступ к видео-контенту и предоставить возможность обмениваться видео друг с другом»

- 1) ВК клипы
- 2) YouTube
- 3) RuTube
- 4) Viber

Цель по SMART обладает свойствами:

- 1) Конкретный
- 2) Измеримый
- 3) Достижимый
- 4) Значимый
- 5) Ограниченный во времени

Customer Development – это:

- 1) Это тестирование идеи или прототипа будущего продукта на потенциальных потребителях
- 2) Это тестирование идеи или прототипа на прохожих людях
- 3) Это тестирование идеи или прототипа на близких людях
- 4) Это тестирование идеи или прототипа на действующих предпринимателях

Способы ценообразования:

- 1) Метод стоимости изготовления
- 2) Метод полных издержек
- 3) Метод ограниченных издержек
- 4) Метод стоимость продаж

Разница между доходами от продажи продукции (выручкой) и расходами на ее производство (себестоимостью)

- 1) Выручка
- 2) Валовая прибыль
- 3) Доходы
- 4) Прибыль

Это объем продаж, при котором компания не получает ни прибыли, ни убытков:

- 1) Точка невозврата
- 2) Точка безубыточности
- 3) Доходность
- 4) Прибыльность

MVP – это:

- 1) Минимальный прототипный образец
- 2) Минимальный жизнеспособный продукт

- 3) Максимальный жизнеспособный продукт
- 4) Максимальный прототипный образец

Виды MVP:

- 1) Лендинг
- 2) Прототип программы
- 3) Сайт
- 4) Мобильное приложение
- 5) Макет
- 6) Демонстрационное видео

Одностраничный веб-сайт для сбора контактов целевой аудитории или продажи товара называется:

- 1) Сайт продукта
- 2) Карточка товара
- 3) Лендинг
- 4) Визитка товара

SWOT-анализ включает анализ следующих пунктов

- 1) Возможности
- 2) Угрозы
- 3) Сильные стороны
- 4) Риски
- 5) Слабые стороны
- 6) Прогнозы

Какие ценовые сегменты существуют:

- 1) низко-ценовой сегмент или сегмент эконом предложений (low-priced)
- 2) средне-ценовой сегмент (middle-priced)
- 3) высоко-ценовой сегмент (high-priced)
- 4) премиум сегмент (luxury)

Последовательность этапов, которые проходит потенциальный клиент до завершения процесса покупки называется:

- 1) Воронка продаж
- 2) Доходимость клиентов
- 3) План продаж
- 4) План производства

Верхний уровень воронки продаж называется:

- 1) Трипвайер
- 2) Лид-магнит
- 3) Максимизатор прибыли
- 4) Тропинка возврата

Предложение более дорогого продукта (или более продвинутой версии), вместо основного продукта:

- 1) Max-sell
- 2) Up-sell
- 3) Super-sell
- 4) Sell

Продажа сопутствующих товаров, товаров из смежных категорий называется:

- 1) Дополнительная продажа
- 2) Cross-sell
- 3) Сверхпродажа

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Основы проектирования социальных проектов	1) Понятие проекта и его функции 2) Классификация социальных проектов и их примеры 3) СОНКО: понятие и примеры 4) Практика социального проектирования в Самарской области 5) Основные разделы социального проекта 6) Целевая аудитория проекта и ее исследование 7) Актуальность проекта и поиск проблемы 8) Методы поиска идеи для социального проекта 9) Грантрайтинг: понятие и сущность 10) Источники финансирования социального проекта 11) Социальные проекты как инструмент развития мягких навыков у студента 12) Социальный проект как социальный лифт 13) Анализ основных социальных проектов и образовательных платформ в РФ 14) Социальные проекты в государственном секторе 15) Поиск команды проекта: инструменты и методы 16) Брендинг проекта: важные аспекты визуального позиционирования 17) Нейминг проекта: инструменты и правила 18) Цель и миссия социального проекта
Основы проектирования коммерческих проектов	1) Понятие бизнес-проекта и его функции 2) Классификация бизнес-проектов и их примеры 3) Государственная поддержка начинающих бизнес-проектов 4) Основные разделы бизнес-проекта 5) Бизнес-гипотезы и их тестирование 6) Поддержка молодых предпринимателей в субъектах РФ 7) Источники финансирования бизнес-проектов 8) Связь социальных и коммерческих проектов 9) Методы поиска идеи для коммерческого проекта 10) Рынок товаров и услуг: что выбрать начинающему предпринимателю 11) Социальное предпринимательство в России 12) Брендинг коммерческого проекта и позиционирование продукта 13) Основы продвижения начинающих коммерческих проектов 14) Поиск партнеров для коммерческих проектов 15) Самозанятость: плюсы и минусы данной предпринимательской формы 16) MVP продукта 17) Первичные экономические расчеты коммерческого проекта

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	ПК-2
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне