

Автономная некоммерческая организация высшего образования

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
«ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА»

ФИО: Сухолет Ирина Наумовна

Должность: ректор

Дата подписания: 04.09.2024 20:20:27

Уникальный программный ключ:

90b04a8fcdf24f39034a47d003e725667d57043e870b41a3cee22df0848bbe2c



ПРИЛОЖЕНИЕ 5 К ООП

УТВЕРЖДЕНО УЧЕНЫМ СОВЕТОМ ИСИ В СОСТАВЕ ООП

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО  
КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ОБУЧАЮЩИХСЯ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОДЮСИРОВАНИЕ СИСТЕМНЫХ ПРОЕКТОВ**

Образовательная программа

**«Менеджмент в сфере культуры и искусства»**

Направление подготовки

**38.03.02 Менеджмент**

Уровень высшего образования

**Бакалавриат**



**Разработчик оценочных средств:**

- Винников Сергей Владимирович, профессор кафедры менеджмента в сфере культуры и искусства, Заслуженный деятель искусств РФ, кандидат искусствоведения



Фонд оценочных средств (ФОС) для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся базируется на перечне компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. ФОС обеспечивает объективный контроль достижения всех результатов обучения, запланированных для дисциплины.

ФОС включает в себя:

- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и уровня овладения формирующимися компетенциями в процессе освоения дисциплины (примеры тестов к промежуточной аттестации).

## 1. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

<b>Код и содержание компетенции</b>
<b>УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности</b>
<b>Индикаторы и результаты обучения. Deskрипторы - основные признаки освоения компетенций (показатели достижения результатов обучения. Критерии оценивания</b>
<b>Знать:</b> базовые принципы функционирования экономики; основы экономической и финансовой грамотности;
<b>Знать на высоком уровне:</b> базовые принципы функционирования экономики; основы экономической и финансовой грамотности;
<b>Знать на среднем уровне:</b> основы экономической и финансовой грамотности;
<b>Знать на низком уровне:</b> базовые принципы функционирования экономики;
<b>Уметь:</b> применять финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом); принимать продуктивные решения в сфере личных финансов.
<b>Уметь на высоком уровне:</b> применять финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом); принимать продуктивные решения в сфере личных финансов.
<b>Уметь на среднем уровне:</b> применять финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом).



<b>Уметь на низком уровне:</b> принимать продуктивные решения в сфере личных финансов.
<b>Владеть:</b> навыками применения методов личного экономического и финансового планирования для достижения поставленных целей; навыками контроля собственных экономических и финансовых рисков; навыками планирования личного бюджета;
<b>Владеть на высоком уровне:</b> навыками применения методов личного экономического и финансового планирования для достижения поставленных целей; навыками контроля собственных экономических и финансовых рисков;
<b>Владеть на среднем уровне:</b> навыками контроля собственных экономических и финансовых рисков; навыками планирования личного бюджета;
<b>Владеть на низком уровне:</b> навыками планирования личного бюджета;

<b>Код и содержание компетенции</b>
<b>ПК-3 Способен к выполнению консультационного проекта в составе группы</b>
<b>Индикаторы и результаты обучения. Дескрипторы - основные признаки освоения компетенций (показатели достижения результатов обучения.</b>
<b>Критерии оценивания</b>
<b>Знать:</b> принципы организации и порядок функционирования бизнеса (вида деятельности), бизнес-модели, процессов и процедур организации;
<b>Знать на высоком уровне:</b> бизнес-модели, процессов и процедур организации;
<b>Знать на среднем уровне:</b> принципы организации и порядок функционирования бизнеса (вида деятельности);
<b>Знать на низком уровне:</b> принципы организации бизнеса (вида деятельности);
<b>Уметь:</b> осуществлять письменную коммуникацию, анализировать и оценивать информацию, выявлять причинно-следственные связи, делать выводы; координировать свою деятельность с коллегами, эффективно работать в команде;
<b>Уметь на высоком уровне:</b> анализировать и оценивать информацию, выявлять причинно-следственные связи, делать выводы; координировать свою деятельность с коллегами, эффективно работать в команде;
<b>Уметь на среднем уровне:</b> выявлять причинно-следственные связи, делать выводы; координировать свою деятельность с коллегами, эффективно работать в команде;
<b>Уметь на низком уровне:</b> осуществлять письменную коммуникацию;
<b>Владеть:</b> подготовкой к выполнению консультационного проекта в соответствии с программой консультационного проекта; оценкой схемы построения (эффективности) контрольных процедур объекта консультационного проекта;
<b>Владеть на высоком уровне:</b> подготовкой к выполнению консультационного проекта в соответствии с программой консультационного проекта;
<b>Владеть на среднем уровне:</b> оценкой схемы построения (эффективности) контрольных процедур объекта консультационного проекта;



**Владеть на низком уровне:** оценкой схемы построения (эффективности) контрольных процедур объекта консультационного проекта;

**Код и содержание компетенции**

**ПК-4 Способен к проведению маркетинговых исследований и прогнозированию спроса на существующих и потенциальных рынках творческой индустрии и реализации программ продвижения продукта организации сферы культуры и искусства**

**Индикаторы и результаты обучения. Дескрипторы - основные признаки освоения компетенций (показатели достижения результатов обучения.**

**Критерии оценивания**

**Знать:** специализированные программные продукты, методы расчета емкости рынка, методы анализа конкурентоспособности; основы рекламной деятельности, методику разработки комплекса маркетинга, методику проведения презентаций, техники продаж, основы медиапланирования, методику анализа эффективности рекламной деятельности;

**Знать на высоком уровне:** специализированные программные продукты, методы расчета емкости рынка, методы анализа конкурентоспособности;

**Знать на среднем уровне:** основы рекламной деятельности, методику разработки комплекса маркетинга, методику проведения презентаций, техники продаж, основы медиапланирования, методику анализа эффективности рекламной деятельности;

**Знать на низком уровне:** методику анализа эффективности рекламной деятельности;

**Уметь:** определять факторы, влияющие на уровень продаж организации и емкость рынка, использовать внутренние информационные ресурсы, анализировать эффективность каналов сбора данных; определять конкурентное окружение продукта организации на рынке, определять модели-аналоги продукта конкурентов; использовать прикладные программные продукты; разрабатывать программу продвижения продукта, выбирать каналы коммуникаций для реализации программы продвижения продукта, анализировать эффективность программы продвижения продукта;

**Уметь на высоком уровне:** определять факторы, влияющие на уровень продаж организации и емкость рынка, использовать внутренние информационные ресурсы, анализировать эффективность каналов сбора данных; определять конкурентное окружение продукта организации на рынке, определять модели-аналоги продукта конкурентов;

**Уметь на среднем уровне:** использовать прикладные программные продукты; разрабатывать программу продвижения продукта, выбирать каналы коммуникаций для реализации программы продвижения продукта, анализировать эффективность программы продвижения продукта;



<b>Уметь на низком уровне:</b> разрабатывать программу продвижения продукта, выбирать каналы коммуникаций для реализации программы продвижения продукта;
<b>Владеть:</b> навыками анализа спроса на продукт организации на рынках сбыта; навыками разработки предложений по оптимизации методов комплексного анализа конкурентоспособности продукта; навыками анализа выбора каналов коммуникаций и эффективности программы продвижения продукта, разработки предложений по повышению эффективности программы продвижения продукта;
<b>Владеть на высоком уровне:</b> навыками анализа спроса на продукт организации на рынках сбыта; навыками разработки предложений по оптимизации методов комплексного анализа конкурентоспособности продукта;
<b>Владеть на среднем уровне:</b> навыками анализа выбора каналов коммуникаций и эффективности программы продвижения продукта, разработки предложений по повышению эффективности программы продвижения продукта;
<b>Владеть на низком уровне:</b> навыками анализа выбора каналов коммуникаций.

## **2. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ И ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ И УРОВНЯ ОВЛАДЕНИЯ ФОРМИРУЮЩИМИСЯ КОМПЕТЕНЦИЯМИ**

### **2.1. Методические материалы по проведению текущего контроля**

#### **2.1.1. Формы текущего контроля**

Текущий контроль – систематическая проверка компетенций, знаний, умений, навыков обучающихся, проводимая преподавателем на аудиторных занятиях в соответствии с учебной программой. Текущий контроль включает в себя тематический контроль – контроль знаний по темам и разделам дисциплины с целью оценивания этапов формирования компетенций, знаний, умений, навыков обучающихся, усвоенных ими после изучения логически завершенной части учебного материала.

К текущему контролю относятся проверка знаний, умений и навыков обучающихся:

- на занятиях;
- по результатам выполнения заданий;
- по результатам проверки качества конспектов лекций и иных материалов.

Формами текущего контроля по дисциплине являются: тестирование.



## Вопросы к тестированию:

Вариант 1

### Выбрать один вариант ответа:

1. Исполнительный продюсер – это:

1) Доверенное лицо компании, осуществляющее художественный, организационный, финансовый контроль за реализацией проекта.

2) Лицо, отвечающее за конкретные творческо-организационные компоненты, т.е. выполняющее определенную функцию.

3) Партнер, частично финансирующий проект и принимающий участие в подготовке творческих и производственных планов главного продюсера проекта.

4) Лицо, отвечающее за технологический процесс и наиболее сложные этапы в процессе реализации проекта.

2. Кто из перечисленного штатного персонала относится к творческо-управленческому блоку:

1) Арт-менеджер.

2) Авторы и артисты.

3) Программный директор.

4) Исполнительный продюсер.

5) Промоутеры.

6) Саунд-продюсер.

3. Установите последовательность алгоритма работы по привлечению дополнительных ресурсов (средств спонсора). Ответ к заданию запишите в виде сочетания цифр, которыми обозначены процессы в правильной последовательности, без пробелов и знаков препинания. Например, 3421:

1) Сбор всей необходимой информации (внешней – о спонсоре, внутренней – аргументы в свою пользу);

2) Подготовка материалов для предоставления спонсорам (бизнес-план, прессрелизы и т.д.);

3) Установление контроля за поступлением средств;

4) Выбор цели, которую необходимо осуществить с помощью полученных ресурсов, и установление сроков;

5) Анализ интересов потенциальных спонсоров.

Вариант 2

### Выбрать один вариант ответа:

1. Внешним фактором взаимодействия с продюсерской компанией **не являются:**

партнеры,

конкуренты,

кампании, оказывающие услуги,

работники СМИ,

органы исполнительной власти,



участники продюсерской команды.

2. Решение о том, какими проектами будет заниматься компания, принимает:  
артист,  
режиссер,  
СМИ,  
продюсер,  
опрос целевой аудитории,  
спонсор.

3. Обоснование программы продвижения бизнес-проекта, система рационально и планомерно организованных мероприятий, рассчитанных на получение в итоге прогнозируемого результата:

пресс-папка,  
бизнес-план,  
бренд-бук,  
сценарный план,  
документация проекта,  
кодекс.

4. В музыкальной индустрии бизнес-план связывают с конкретным проектом и составляют на:

одноразовое выступление,  
2-3 месяца,  
6 мес. – 1 год,  
1-2 года,  
2-3 года,  
5-10 лет.

#### Шкала оценки образовательных достижений для тестовых материалов

Коэффициент К (%)	Оценка	Критерий оценки
0,81 – 1 (81-100%)	«отлично»	Глубокие познания в освоенном материале
0,61 – 0,80 (80-61%)	«хорошо»	Материал освоен полностью, без существенных ошибок
0,41 – 0,60 (41-60%)	«удовлетворительно»	Материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях
0 – 0,40 (0-40%)	«неудовлетворительно»	Материал не освоен, знания студента ниже базового уровня



## **2.2. Методические материалы по проведению промежуточной аттестации**

Промежуточная аттестация – процедура, проводимая в период **зачетно-экзаменационной сессии** с целью оценки качества освоения обучающимися дисциплины на определенном этапе.

Промежуточная аттестация обучающихся предусматривает проверку компетенций, а также уровня усвоения пройденного материала.

### **2.2.1. Процедура ЗАЧЕТА**

Промежуточный контроль знаний проводится в форме собеседования по билетам. Устный ответ на зачете позволяет оценить степень наличия знаний по различным компетенциям. Ответ оценивается по 2 балльной системе – «зачтено» / «не зачтено».

#### **2.2.1.1. Критерии и шкала оценивания**

**«Зачтено»** ставится, если: знания отличаются глубиной и содержательностью, дается полный исчерпывающий ответ, как на основные вопросы, так и на дополнительные; студент свободно владеет научной терминологией; ответ студента структурирован, содержит анализ существующих теорий, научных школ, направлений и их авторов; логично и доказательно раскрывает проблему, предложенную в вопросе; ответ характеризуется глубиной, полнотой и не содержит фактических ошибок.

**«Не зачтено»** ставится, если: обнаружено незнание или непонимание студентом сущностной части дисциплины; содержание вопросов не раскрыто, допускаются существенные фактические ошибки, которые студент не может исправить самостоятельно; на большую часть дополнительных вопросов по содержанию зачета студент затрудняется дать ответ или не дает верных ответов.

В случае получения оценки «не зачтено» студент имеет право пересдать зачет в установленном порядке.

#### **2.2.1.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и уровня овладения формирующимися компетенциями в процессе освоения дисциплины**

**Перечень вопросов для проверки компетенции УК-10 по дескриптору «знать»:**

1. Историко-культурные предпосылки возникновения эстрадно-концертной деятельности.
2. Становление эстрадно-концертной деятельности в России: современные тенденции.



3. Эстрадно-концертная деятельность: структура и управление.
4. Функционирование эстрадно-концертной деятельности.
5. Корпоративная культура как методологическая основа эстрадно-концертной деятельности.
6. Сущность продюсерской деятельности в эстрадно-концертной деятельности.
7. Целеполагание в постановке эстрадно-концертных программ в учреждениях культуры.
8. Эстрадно-концертная программа – ведущий структурный элемент эстрадно-концертной деятельности.
9. Типология эстрадно-концертных программ в современной эстрадно-концертной деятельности.
10. Принципы создания эстрадно-концертных программ.
11. Гражданский кодекс часть IV в эстрадно-концертной деятельности.

#### **Перечень вопросов для проверки компетенции ПК-3 по дескриптору «знать»:**

1. Авторский договор – юридическая основа функционирования эстрадно-концертной деятельности.
2. Стратегия продвижения продукта эстрадно-концертной деятельности.
3. Модели бизнес-проектов в эстрадно-концертной деятельности.
4. Компании – продюсеры бизнес-проектов в эстрадно-концертной деятельности.
5. Продюсирование и постановка эстрадно-концертных программ: современные тенденции и перспективы.
6. Экономические основы постановки эстрадно-концертных программ.
7. Драматургия – ведущий компонент технологического процесса постановки эстрадно-концертных программ.

#### **Перечень вопросов для проверки компетенции ПК-4 по дескриптору «знать»:**

1. Постановка – ведущий компонент технологического процесса создания эстрадно-концертных программ.
2. Выразительные средства в постановке эстрадно-концертных программ.
3. Регулирование социально-психологической атмосферы аудитории учреждения культуры.
4. Влияние аудитории на технологию постановки эстрадно-концертных программ.
5. Специфика промоутерства в эстрадно-концертной деятельности.
6. Планирование и продвижение продукции эстрадно-концертной деятельности на рынок культурных услуг.
7. Административно-организационная направленность деятельности промоутера в эстрадно-концертной деятельности.



### **Перечень заданий для проверки компетенции УК-10 по дескриптору «уметь»:**

1. Прокомментируйте фрагмент текста из учебника А. Д. Жаркова «Продюсирование и постановка шоу-программ»: «Одно из печатных изданий попробовало разобраться, какой из трех критериев является определяющим для успеха продюсеров: мораль, креатив или бизнес. Под моралью предполагались личностные качества, под креативом - творческая составляющая, под бизнесом - совокупность деловых качеств».

Какой из названных критериев является определяющим в успешной деятельности продюсера?

2. Опишите следующие источники финансирования проекта:

- 1) Меценатство.
- 2) Собственные средства.
- 3) Бюджетные средства.
- 4) Средства инвесторов.
- 5) Средства спонсоров.

### **Перечень заданий для проверки компетенции ПК-3 по дескриптору «уметь»:**

Задание 1. В рамках самостоятельной работы разработать календарный и матричный планы, рассчитать статьи расходов и доходов по организации и реализации социально-культурного проекта. В рамках семинарского занятия доказать его эффективность.

Задание 2. В рамках самостоятельной работы подготовить балансовый лист и план переговоров. В рамках семинарского занятия студенты делятся на группы по 3 человека: один из них играет роль потенциального спонсора (например, представитель сферы строительного бизнеса), двое других – авторы проекта, на реализацию которого им необходимо найти финансирование. Используя источники, указанные в разделе 7 «Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины», авторы проекта должны презентовать свой проект, предоставить бизнес-план и построить переговоры (используя материалы, подготовленные в рамках самостоятельной работы) таким образом, чтобы получить положительный ответ от потенциального спонсора. После работы каждой группы, преподаватель со студентами обсуждают, допущены ли были ошибки в беседе, какие подходы использовались.

### **Перечень заданий для проверки компетенции ПК-4 по дескриптору «уметь»:**

Задание. Студенты распределяются на группы: директор продюсерского центра, потребители услуги (проекта), артисты-исполнители, спонсор. Преподавателем предлагается ситуация по реализации проекта, для которого необходимо оформить договорные отношения между участниками игры.



Основываясь на изученной законодательной базе, а также основных документах, регулирующих договорные отношения: договор об оказании услуг по созданию шоу-программы, договор на рекламу, договор со спонсорами шоу-программы, договор подряда и др., студенты в форме деловой игры должны заключить необходимые документы на реализацию проекта.

#### **Перечень заданий для проверки компетенции УК-10 по дескриптору «владеть»:**

1) Презентация системного проекта "Семейный сад", проводимого ежегодно 14 августа в день Яблочного Спаса в усадьбе "Мамонтовка". Цель проекта - в течение нескольких лет восстановить приусадебный яблоневый сад. Реализация: сделать традицией молодоженов района в день свадьбы сажать именное семейное яблоневое дерево. Событие - 14 августа ежегодно семейный сбор урожая с именного дерева совмещенное с народным гулянием и пикником.

2) Презентация системного проекта "Всероссийский фестиваль-конкурс молодых композиторов симфонической музыки " Мы - россияне!" Ежегодно проводимый в колыбели русского культурного и духовного становления - древнем Херсонесе Таврическом. Задача - пропаганда отечественной симфонической музыки, поиск новых и талантливых композиторов, помощь в публичном исполнении их произведений прославленными симфоническими оркестрами страны.

3) Презентация системного проекта "Областной фестиваль "Дачники". Проводимый ежегодно в разгар дачного сезона в Подмосковье. Участники - дачные и садовые товарищества Подмосковья. Конкурс на лучшее благоустройство товарищества, конкурс "Сделай сам" - новые детали ландшафтного дизайна и садовой мебели из вторичных материалов. Чемпионат по мини-футболу среди сборных команд товариществ. Конкурс "Дачные рецепты" и др.

#### **Перечень заданий для проверки компетенции ПК-3 по дескриптору «владеть»:**

Задание. Студенты делятся на группы по 2-3 человека, определяют свое мнение по какому-либо спорному вопросу (например, контроль цен и заработной платы, роль продюсеров в реализации социальных программ). Обсуждают в группе проблему с противоположной точки зрения. После презентуют свои выводы группе и обсуждают, изменилось или нет отношение к проблеме. После этого преподаватель вместе со студентами составляют список доводов «за» и «против» по данной проблеме более объективно, чем ранее.

#### **Перечень заданий для проверки компетенции ПК-4 по дескриптору «владеть»:**

Задание. Подготовить балансовый лист и план переговоров. В рамках семинарского занятия студенты делятся на группы по 3 человека: один из них играет



роль потенциального спонсора (например, представитель сферы строительного бизнеса), двое других – авторы проекта, на реализацию которого им необходимо найти финансирование. Используя источники, указанные в разделе 7 «Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины», авторы проекта должны презентовать свой проект, предоставить бизнес-план и построить переговоры (используя материалы, подготовленные в рамках самостоятельной работы) таким образом, чтобы получить положительный ответ от потенциального спонсора. После работы каждой группы, преподаватель со студентами обсуждают, допущены ли были ошибки в беседе, какие подходы использовались.