

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_ / О.В. Юсупова

" \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### Б1.В.02.02 «Инженерное предпринимательство»

<b>Код и направление подготовки (специальность)</b>	23.04.01 Технология транспортных процессов
<b>Направленность (профиль)</b>	Безопасность эксплуатации систем транспорта
<b>Квалификация</b>	Магистр
<b>Форма обучения</b>	Очная
<b>Год начала подготовки</b>	2022
<b>Институт / факультет</b>	Факультет машиностроения, металлургии и транспорта
<b>Выпускающая кафедра</b>	кафедра "Транспортные процессы и технологические комплексы"
<b>Кафедра-разработчик</b>	кафедра "Экономика и управление организацией"
<b>Объем дисциплины, ч. / з.е.</b>	72 / 2
<b>Форма контроля (промежуточная аттестация)</b>	Зачет с оценкой

## **Б1.В.02.02 «Инженерное предпринимательство»**

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) **23.04.01 Технология транспортных процессов**, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от № 908 от 07.08.2020 и соответствующего учебного плана.

Разработчик РПД:

Доцент, кандидат  
технических наук

\_\_\_\_\_  
(должность, степень, ученое звание)

М.А Климанова

\_\_\_\_\_  
(ФИО)

Заведующий кафедрой

А.В. Васильчиков, доктор  
экономических наук, доцент

\_\_\_\_\_  
(ФИО, степень, ученое звание)

**СОГЛАСОВАНО:**

Председатель методического совета  
факультета / института (или учебно-  
методической комиссии)

В.А Папшев, кандидат  
биологических наук, доцент

\_\_\_\_\_  
(ФИО, степень, ученое звание)

Руководитель образовательной  
программы

Д.И. Панюков, доктор  
технических наук, доцент

\_\_\_\_\_  
(ФИО, степень, ученое звание)

Заведующий выпускающей кафедрой

Д.И. Панюков, доктор  
технических наук, доцент

\_\_\_\_\_  
(ФИО, степень, ученое звание)

## Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы .....	4
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы .....	5
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся .....	6
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам), с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий .....	6
4.1 Содержание лекционных занятий .....	6
4.2 Содержание лабораторных занятий .....	10
4.3 Содержание практических занятий .....	10
4.4. Содержание самостоятельной работы .....	10
5. Перечень учебной литературы и учебно-методического обеспечения по дисциплине (модулю) .....	11
6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения .....	12
7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем .....	12
8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) .....	12
9. Методические материалы .....	13
10. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) .....	14

# 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (знать, уметь, владеть, соотнесенные с индикаторами достижения компетенции)
Профессиональные компетенции			
Не предусмотрено	ПК-3 Способность применять правовые, нормативно-технические и организационные основы организации перевозочного процесса, обеспечения безопасности движения транспортных средств в различных условиях и охраны окружающей среды от загрязнений	ПК-3.1 Знать: действующие стандарты в области перевозки грузов и пассажиров; требования к безопасности и охране окружающей среды от загрязнения	Знать действующие стандарты в области перевозки грузов и пассажиров; требования к безопасности и охране окружающей среды от загрязнения
		ПК-3.2 Уметь: применять теоретические, правовые и организационные основы перевозочного процесса с учетом требований к безопасности движения и охране окружающей среды от загрязнения; применять методы системного анализа информации	Уметь применять теоретические, правовые и организационные основы перевозочного процесса с учетом требований к безопасности движения и охране окружающей среды от загрязнения; применять методы системного анализа информации
		ПК-3.3 Владеть: навыками выполнения оценки затрат, связанных с проектированием систем доставки грузов, маршрутных сетей городских, пригородных и междугородных перевозок, а также мероприятий по охране окружающей среды от загрязнений	Владеть навыками выполнения оценки затрат, связанных с проектированием систем доставки грузов, маршрутных сетей городских, пригородных и междугородных перевозок, а также мероприятий по охране окружающей среды от загрязнений
Универсальные компетенции			
Системное и критическое мышление	УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий	УК-1.1 Знать: методы системного и критического анализа; методики разработки стратегии действий для выявления и решения проблемной ситуации.	Знать методы системного и критического анализа; методики разработки стратегии действий для выявления и решения проблемной ситуации

	УК-1.2 Уметь: применять методы системного подхода и критического анализа проблемных ситуаций, разрабатывать стратегию действий, принимать конкретные решения для ее реализации.	Уметь применять методы системного подхода и критического анализа проблемных ситуаций, разрабатывать стратегию действий, принимать конкретные решения для ее реализации
	УК-1.3 Владеть: методологией системного и критического анализа проблемных ситуаций, методиками постановки цели, определения способов ее достижения, разработки стратегий действий.	Владеть методологией системного и критического анализа проблемных ситуаций, методиками постановки цели, определения способов ее достижения, разработки стратегий действий

## 2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы: **часть, формируемая участниками образовательных отношений**

Код компетенции	Предшествующие дисциплины	Параллельно осваиваемые дисциплины	Последующие дисциплины
ПК-3	Государственное регулирование на транспорте; Единая транспортная система и автомобильные перевозки; Информационное обслуживание транспортных процессов; Мастерская инноваций (проектная мастерская); Обеспечение конструктивной, экологической и дорожной безопасности; Планирование, проектирование и функционирование инфраструктуры автомобильного транспорта; Разработка транспортно-технологических схем на основе использования транспортных технологий; Современные проблемы и направления развития конструкций транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования; Техногенные риски транспортных систем; Учебная практика: технологическая (производственно-технологическая) практика	Мастерская инноваций (проектная мастерская); Ресурсосберегающие методы технической эксплуатации автомобилей; Страхование риска на транспорте	Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы; Производственная практика: преддипломная практика
УК-1			Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

## 3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с

**преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Вид учебной работы	Всего часов / часов в электронной форме	3 семестр часов / часов в электронной форме
<b>Аудиторная контактная работа (всего),</b> в том числе:	24	24
Лекции	8	8
Практические занятия	16	16
<b>Внеаудиторная контактная работа, КСР</b>	2	2
<b>Самостоятельная работа (всего),</b> в том числе:	46	46
выполнение проектов (групповых, индивидуальных)	46	46
<b>Итого: час</b>	72	72
<b>Итого: з.е.</b>	2	2

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

№ раздела	Наименование раздела дисциплины	Виды учебной нагрузки и их трудоемкость, часы				
		ЛЗ	ЛР	ПЗ	СРС	Всего часов
1	Введение в инновационное развитие	2	0	2	8	12
2	Технологическое предпринимательство	2	0	4	10	16
3	Коммерциализация идеи	2	0	6	12	20
4	Оценка привлекательности проекта	2	0	4	16	22
	<b>КСР</b>	0	0	0	0	2
	<b>Итого</b>	8	0	16	46	72

**4.1 Содержание лекционных занятий**

№ занятия	Наименование раздела	Тема лекции	Содержание лекции (перечень дидактических единиц: рассматриваемых подтем, вопросов)	Количество часов / часов в электронной форме
<b>3 семестр</b>				

1	Введение в инновационное развитие	Введение в инновационное развитие	<p>Сущность и свойства инноваций; классификация инноваций; инновационный процесс и инновационная деятельность; инновационное предпринимательство; базисные инновации и технологические уклады; основные этапы развития теории инноваций; модели инновационного процесса: линейная, модель давления рыночного спроса, интерактивная модель; гипотезы инновационного процесса: «технологического толчка» (от науки — к рынку), «давления рыночного спроса» (от потребностей рынка — к науке), интерактивной модели (дуальная модель, объединяющая два предыдущих подхода); способы выхода инноваций на рынок: парадигма «закрытых инноваций», модель «открытые инновации»; соответствие бизнес-модели инновационному процессу.</p>	2
2	Технологическое предпринимательство	Формирование и развитие команды Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план	<p>Понятие предпринимательской команды; эффективность команды; командное лидерство; мотивация команды; распределение командных ролей и функций; развитие команды; поддержание командного духа; учет психологических особенностей личности; технологии командообразования. Содержание процессов генерирования бизнес-идей; алгоритм креативного рождения идеи бизнеса с ее последующим развитием в систему решений (бизнес-модель); базовые положения создания и применения бизнес-моделей: понятие и виды моделей бизнеса (бизнес-модель М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кагерманна), ключевые этапы формирования бизнес-модели; механизм выбора бизнес-модели компании; ключевые элементы, функциональные блоки бизнес-модели; концепция ценностного предложения А. Остервальдера; переход от бизнес-модели к бизнес-плану.</p>	2

3	Коммерциализация идеи	Создание и развитие стартапа Коммерческий НИОКР	<p>Определение и сущность стартапа; методика «бережливо-го стартапа»; модель SPACE — модель, отражающая пространство (space) и орбиту «полета» бизнеса; HADI-цикл — методика цикличного процесса проверки гипотез. Этапы развития стартапа; прототип, соответствие продукта ожиданиям целевого рынка; динамика роста; рост и укрепление позиций; масштабирование и захват рынков; публичное размещение акций.</p> <p>Определение и сущность стартапа; методика «бережливо-го стартапа»; модель SPACE — модель, отражающая пространство (space) и орбиту «полета» бизнеса; HADI-цикл — методика цикличного процесса проверки гипотез. Этапы развития стартапа; прототип, соответствие продукта ожиданиям целевого рынка; динамика роста; рост и укрепление позиций; масштабирование и захват рынков; публичное размещение акций</p> <p>Техника проведения переговоров и формирование партнерств с промышленными компаниями; механизмы планирования работы с промышленными партнерами по направлению коммерческого НИОКР — формирование предложения, выбор потенциальных клиентов, оценка доступности и способы выхода на промышленных партнеров; программы повышения международной активности транснациональных корпораций в области НИОКР; особенности организации деятельности трансграничных венчурных фондов; горизонты и механизмы принятия решений в промышленных компаниях относительно покупки результатов НИОКР.</p>	2
---	-----------------------	--	--	---



4	Оценка привлекательности проекта	Инструменты привлечения финансирования. Оценка инвестиционной привлекательности проекта. Риски проекта	<p>Источники финансирования проекта: средства бюджета и внебюджетных фондов, государственных институтов развития, компаний, индивидуальных предпринимателей, частных, институциональных и иностранных инвесторов, кредитно-финансовых организаций, научных и образовательных учреждений;</p> <p>инструменты финансирования: инвестиции бизнес-ангелов и венчурных фондов, гранты, субсидии; выбор и обоснование источников финансирования инновационного проекта; финансовое моделирование проекта; технологии переговоров с инвесторами о финансировании проекта. Статические и динамические методы оценки экономической эффективности инновационных проектов; принципы оценки эффективности проектов; чистая прибыль инновационного проекта как критерий экономической эффективности; сравнительный анализ различных видов оценки: коммерческой, общественной, участия в проекте; система метрик инновационных проектов с учетом неприменимости критериев экономической эффективности на ранних стадиях развития проектов (до выхода на устойчивые продажи); критерии инвестиционной готовности проекта для венчурных инвестиций и их отличие от критериев для прямых инвестиций. Риски, возникающие при осуществлении инновационного проекта: вероятность потери конкурентоспособности на отдельных стадиях управления рисками; идентификация риска; качественный и количественный анализ вероятности возможного влияния риска на проект; применение методов и средств для снижения рисков и последствий от рисков событий; мониторинг рисков по проекту; методы оценки проектных рисков: экспертные методы, вероятностный анализ, метод аналогов, анализ чувствительности проекта, метод «дерева решений» (на стадии разработки проекта); страхование, диверсификация; опцион; система оценивания базовых рисков инновационного проекта, планирование и осуществление противодействия рискам проекта в случае существенного изменения ситуации.</p>	2
<b>Итого за семестр:</b>			<b>8</b>	
<b>Итого:</b>			<b>8</b>	

## 4.2 Содержание лабораторных занятий

Учебные занятия не реализуются.

## 4.3 Содержание практических занятий

№ занятия	Наименование раздела	Тема практического занятия	Содержание практического занятия (перечень дидактических единиц: рассматриваемых подтем, вопросов)	Количество часов / часов в электронной форме
<b>3 семестр</b>				
1	Введение в инновационное развитие	Введение в инновационное развитие	Презентация технологий для студентов. Разъяснение правил работы студенческих команд над групповыми проектами в ходе реализации курса	2
2	Технологическое предпринимательство	Формирование и развитие команды Бизнес-идея, бизнес модель, бизнес-план	Деловая игра: «Построение команды». Кейс: «Построение бизнес-модели по шаблону А. Остервальдера и И. Пенье для компании	2
3	Технологическое предпринимательство	Маркетинг. Оценка рынка Product development. Разработка продукта Customer development. Выведение продукта на рынок	Кейс: «Маркетинговая стратегия лаборатории мультимедиа 3X-Video». Деловая игра: Product development в рамках выбранного студентами группового проекта. Кейс: «Выведение на рынок приложения для контроля кредитных карт Wize Cards».	2
4	Коммерциализация идеи	Создание и развитие стартапа Коммерческий НИОКР	Деловая игра: «Создание и развитие стартапа». Деловая игра: «Формирование коммерческого предложения о реализации НИОКР».	2
5	Коммерциализация идеи	Коммерческий НИОКР	Деловая игра: «Формирование коммерческого предложения о реализации НИОКР»	2
6	Коммерциализация идеи	Трансфер технологий и лицензирование	Деловая игра: «Подготовка сделки по лицензированию разработки, лежащей в основе проекта».	2
7	Оценка привлекательности проекта	Инструменты привлечения финансирования	Деловая игра: «Выбор и обоснование источников финансирования инновационного проекта».	2
8	Оценка привлекательности проекта	Оценка инвестиционной привлекательности проекта	Деловая игра «Обоснование экономической целесообразности реализации проекта».	2
<b>Итого за семестр:</b>				<b>16</b>
<b>Итого:</b>				<b>16</b>

## 4.4. Содержание самостоятельной работы

Наименование раздела	Вид самостоятельной работы	Содержание самостоятельной работы (перечень дидактических единиц: рассматриваемых подтем, вопросов)	Количество часов

<b>3 семестр</b>			
Введение в инновационное развитие	выполнение проектов (групповых, индивидуальных)	Ответ на вопрос: «Почему меня заинтересовала данная технология».	8
Технологическое предпринимательство	выполнение проектов (групповых, индивидуальных)	Описание выбранной технологии и бизнес-идеи группового проекта. Создание бизнес-модели проекта на основе шаблона А. Остервальдера и И. Пенье.	10
Коммерциализация идеи	выполнение проектов (групповых, индивидуальных)	Оценка себестоимости выполнения работ и определения цены контракта. Описание ресурсов проекта. Подготовка презентации для коммерческого заказчика	12
Оценка привлекательности проекта	выполнение проектов (групповых, индивидуальных)	Оценка инвестиционной привлекательности группового проекта.	16
<b>Итого за семестр:</b>			<b>46</b>
<b>Итого:</b>			<b>46</b>

### **5. Перечень учебной литературы и учебно-методического обеспечения по дисциплине (модулю)**

<b>№ п/п</b>	<b>Библиографическое описание</b>	<b>Ресурс НТБ СамГТУ (ЭБС СамГТУ, IPRbooks и т.д.)</b>
<b>Основная литература</b>		
1	Инновационная экономика; ЮНИТИ-ДАНА, 2017.- Режим доступа: <a href="https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  81629">https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  81629</a>	Электронный ресурс
<b>Дополнительная литература</b>		
2	Ермолаев, Е.Е. Инновационный менеджмент : учебно-методическое пособие / Е. Е. Ермолаев, М. Ф. Хайруллин; Самарский государственный технический университет, Самарский государственный архитектурно-строительный университет.- Самара, 2016.- 148 с.- Режим доступа: <a href="https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  elib  5053">https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  elib  5053</a>	Электронный ресурс
3	Метод стартапа: предпринимательские принципы управления для долгосрочного роста компании; Альпина Паблишер, 2018.- Режим доступа: <a href="https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  94294">https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  94294</a>	Электронный ресурс
4	От нуля к единице: как создать стартап, который изменит будущее; Альпина Паблишер, 2019.- Режим доступа: <a href="https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  86751">https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  86751</a>	Электронный ресурс
5	Стартап: Настольная книга основателя; Альпина Паблишер, 2019.- Режим доступа: <a href="https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  82518">https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  82518</a>	Электронный ресурс
6	Четыре шага к озарению: стратегии создания успешных стартапов; Альпина Паблишер, 2019.- Режим доступа: <a href="https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  86740">https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  86740</a>	Электронный ресурс

Доступ обучающихся к ЭР НТБ СамГТУ (elib.samgtu.ru) осуществляется посредством электронной информационной образовательной среды университета и сайта НТБ СамГТУ по логину и паролю.

## **6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения**

При проведении лекционных занятий используется мультимедийное оборудование.

Организовано взаимодействие обучающегося и преподавателя с использованием электронной ин-формационной образовательной среды университета.

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование</b>	<b>Производитель</b>	<b>Способ распространения</b>
1	Microsoft Office	Microsoft (Зарубежный)	Лицензионное

## **7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование</b>	<b>Краткое описание</b>	<b>Режим доступа</b>
1	«MD-Менеджмент»: все об управлении	<a href="http://www.md-management.ru">http://www.md-management.ru</a>	Ресурсы открытого доступа
2	AUP.Ru - Электронная библиотека по вопросам экономики, финансов, менеджмента и маркетинга	<a href="http://www.aup.ru/">http://www.aup.ru/</a>	Ресурсы открытого доступа
3	Электронная библиотека изданий СамГТУ	<a href="http://irbis.samgtu.local/cgi-bin/irbis64r_01/cgiirbis_64.exe">http://irbis.samgtu.local/cgi-bin/irbis64r_01/cgiirbis_64.exe</a>	Российские базы данных ограниченного доступа
4	Электронно-библиотечная система IPRbooks	<a href="http://www.iprbookshop.ru/">http://www.iprbookshop.ru/</a>	Российские базы данных ограниченного доступа

## **8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

### **Лекционные занятия**

аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук)

### **Практические занятия**

аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук)

### **Самостоятельная работа**

компьютерный класс, оснащенный компьютерами с доступом и Интернет и обеспечивающие доступ в электронно-информационную образовательную среду СамГТУ; проектор, экран, ноутбук, учебно-наглядные пособия (презентационные материалы); пакеты ПО общего назначения (MS Excel, MS Word) материально-техническое обеспечение НТБ СамГТУ; ресурсы ИВЦ СамГТУ.

## 9. Методические материалы

### Методические рекомендации при работе на лекции

До лекции студент должен просмотреть учебно-методическую и научную литературу по теме лекции с тем, чтобы иметь представление о проблемах, которые будут разбираться в лекции.

Перед началом лекции обучающимся сообщается тема лекции, план, вопросы, подлежащие рассмотрению, доводятся основные литературные источники. Весь учебный материал, сообщаемый преподавателем, должен не просто прослушиваться. Он должен быть активно воспринят, т.е. услышан, осмыслен, понят, зафиксирован на бумаге и закреплен в памяти. Приступая к слушанию нового учебного материала, полезно мысленно установить его связь с ранее изученным. Следя за техникой чтения лекции (акцент на существенном, повышение тона, изменение ритма, пауза и т.п.), необходимо вслед за преподавателем уметь выделять основные категории, законы и определять их содержание, проблемы, предполагать их возможные решения, доказательства и выводы. Осуществляя такую работу, можно значительно облегчить себе понимание учебного материала, его конспектирование и дальнейшее изучение.

Конспектирование лекции позволяет обработать, систематизировать и лучше сохранить полученную информацию с тем, чтобы в будущем можно было восстановить в памяти основные, содержательные моменты. Типичная ошибка, совершаемая обучающимся, дословное конспектирование речи преподавателя. Как правило, при записи «слово в слово» не остается времени на обдумывание, анализ и синтез информации. Отбирая нужную информацию, главные мысли, проблемы, решения и выводы, необходимо сокращать текст, строить его таким образом, чтобы потом можно было легко в нем разобраться. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых можно будет делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. С окончанием лекции работа над конспектом не может считаться завершенной. Нужно еще восстановить отдельные места, проверить, все ли понятно, уточнить что-то на консультации и т.п. с тем, чтобы конспект мог быть использован в процессе подготовки к практическим занятиям, зачету, экзамену. Конспект лекции – незаменимый учебный документ, необходимый для самостоятельной работы.

### Методические рекомендации при подготовке и работе на практическом занятии

Практические занятия по дисциплине проводятся в целях выработки практических умений и приобретения навыков в решении профессиональных задач.

Рекомендуется следующая схема подготовки к практическому занятию:

1. ознакомление с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы;
2. проработка конспекта лекции;
3. чтение рекомендованной литературы;
4. подготовка ответов на вопросы плана практического занятия;
5. выполнение тестовых заданий, задач и др.

Подготовка обучающегося к практическому занятию производится по вопросам, разработанным

для каждой темы практических занятий и (или) лекций. В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы.

Работа студентов во время практического занятия осуществляется на основе заданий, которые выдаются обучающимся в начале или во время занятия. На практических занятиях приветствуется активное участие в обсуждении конкретных ситуаций, способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективные решения поставленных проблем, уметь находить полезный дополнительный материал по тематике занятий. Обучающимся необходимо обращать внимание на основные понятия, алгоритмы, определять практическую значимость рассматриваемых вопросов. На практических занятиях обучающиеся должны уметь выполнить расчет по заданным параметрам или выработать определенные решения по обозначенной проблеме. Задания могут быть групповые и индивидуальные. В зависимости от сложности предлагаемых заданий, целей занятия, общей подготовки обучающихся преподаватель может подсказать обучающимся алгоритм решения или первое действие, или указать общее направление рассуждений. Полученные результаты обсуждаются с позиций их адекватности или эффективности в рассмотренной ситуации.

## Методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы

Организация самостоятельной работы обучающихся ориентируется на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей, переход от поточного к индивидуализированному обучению с учетом потребностей и возможностей обучающегося.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Самостоятельная работа реализуется:

- непосредственно в процессе аудиторных занятий;
- на лекциях, практических занятиях;
- в контакте с преподавателем вне рамок расписания;
- на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.;
- в библиотеке, дома, на кафедре при выполнении обучающимся учебных и практических задач.

Эффективным средством осуществления обучающимся самостоятельной работы является электронная информационно-образовательная среда университета, которая обеспечивает доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, к изданиям электронных библиотечных систем.

## **10. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)**

Фонд оценочных средств представлен в приложении № 1.

**Фонд оценочных средств  
по дисциплине  
Б1.В.02.02 «Инженерное предпринимательство»**

<b>Код и направление подготовки (специальность)</b>	23.04.01 Технология транспортных процессов
<b>Направленность (профиль)</b>	Безопасность эксплуатации систем транспорта
<b>Квалификация</b>	Магистр
<b>Форма обучения</b>	Очная
<b>Год начала подготовки</b>	2022
<b>Институт / факультет</b>	Факультет машиностроения, металлургии и транспорта
<b>Выпускающая кафедра</b>	кафедра "Транспортные процессы и технологические комплексы"
<b>Кафедра-разработчик</b>	кафедра "Экономика и управление организацией"
<b>Объем дисциплины, ч. / з.е.</b>	72 / 2
<b>Форма контроля (промежуточная аттестация)</b>	Зачет с оценкой

**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю),  
соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной  
программы**

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (знать, уметь, владеть, соотнесенные с индикаторами достижения компетенции)
Профессиональные компетенции			
Не предусмотрено	ПК-3 Способность применять правовые, нормативно-технические и организационные основы организации перевозочного процесса, обеспечения безопасности движения транспортных средств в различных условиях и охраны окружающей среды от загрязнений	ПК-3.1 Знать: действующие стандарты в области перевозки грузов и пассажиров; требования к безопасности и охране окружающей среды от загрязнения	Знать действующие стандарты в области перевозки грузов и пассажиров; требования к безопасности и охране окружающей среды от загрязнения
		ПК-3.2 Уметь: применять теоретические, правовые и организационные основы перевозочного процесса с учетом требований к безопасности движения и охране окружающей среды от загрязнения; применять методы системного анализа информации	Уметь применять теоретические, правовые и организационные основы перевозочного процесса с учетом требований к безопасности движения и охране окружающей среды от загрязнения; применять методы системного анализа информации
		ПК-3.3 Владеть: навыками выполнения оценки затрат, связанных с проектированием систем доставки грузов, маршрутных сетей городских, пригородных и междугородных перевозок, а также мероприятий по охране окружающей среды от загрязнений	Владеть навыками выполнения оценки затрат, связанных с проектированием систем доставки грузов, маршрутных сетей городских, пригородных и междугородных перевозок, а также мероприятий по охране окружающей среды от загрязнений
Универсальные компетенции			
Системное и критическое мышление	УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий	УК-1.1 Знать: методы системного и критического анализа; методики разработки стратегии действий для выявления и решения проблемной ситуации.	Знать методы системного и критического анализа; методики разработки стратегии действий для выявления и решения проблемной ситуации



	УК-1.2 Уметь: применять методы системного подхода и критического анализа проблемных ситуаций, разрабатывать стратегию действий, принимать конкретные решения для ее реализации.	Уметь применять методы системного подхода и критического анализа проблемных ситуаций, разрабатывать стратегию действий, принимать конкретные решения для ее реализации
	УК-1.3 УК-1.3. Владеть: методологией системного и критического анализа проблемных ситуаций, методиками постановки цели, определения способов ее достижения, разработки стратегий действий.	Владеть методологией системного и критического анализа проблемных ситуаций, методиками постановки цели, определения способов ее достижения, разработки стратегий действий

### Матрица соответствия оценочных средств запланированным результатам обучения

Код индикатора достижения компетенции	Результаты обучения	Оценочные средства	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация
<b>Введение в инновационное развитие</b>				
ПК-3.1 Знать: действующие стандарты в области перевозки грузов и пассажиров; требования к безопасности и охране окружающей среды от загрязнения	<b>Знать</b> действующие стандарты в области перевозки грузов и пассажиров; требования к безопасности и охране окружающей среды от загрязнения	Вопросы к зачету	Нет	Да
ПК-3.2 Уметь: применять теоретические, правовые и организационные основы перевозочного процесса с учетом требований к безопасности движения и охране окружающей среды от загрязнения; применять методы системного анализа информации	<b>Уметь</b> применять теоретические, правовые и организационные основы перевозочного процесса с учетом требований к безопасности движения и охране окружающей среды от загрязнения; применять методы системного анализа информации	деловая игра	Да	Нет

ПК-3.3 Владеть: навыками выполнения оценки затрат, связанных с проектированием систем доставки грузов, маршрутных сетей городских, пригородных и междугородных перевозок, а также мероприятий по охране окружающей среды от загрязнений	<b>Владеть</b> навыками выполнения оценки затрат, связанных с проектированием систем доставки грузов, маршрутных сетей городских, пригородных и междугородных перевозок, а также мероприятий по охране окружающей среды от загрязнений	деловая игра	Да	Нет
УК-1.1 Знать: методы системного и критического анализа; методики разработки стратегии действий для выявления и решения проблемной ситуации.	<b>Знать</b> методы системного и критического анализа; методики разработки стратегии действий для выявления и решения проблемной ситуации	Вопросы к зачету	Нет	Да
УК-1.2 Уметь: применять методы системного подхода и критического анализа проблемных ситуаций, разрабатывать стратегию действий, принимать конкретные решения для ее реализации.	<b>Уметь</b> применять методы системного подхода и критического анализа проблемных ситуаций, разрабатывать стратегию действий, принимать конкретные решения для ее реализации	деловая игра	Да	Нет
УК-1.3 Владеть: методологией системного и критического анализа проблемных ситуаций, методиками постановки цели, определения способов ее достижения, разработки стратегий действий.	<b>Владеть</b> методологией системного и критического анализа проблемных ситуаций, методиками постановки цели, определения способов ее достижения, разработки стратегий действий	деловая игра	Да	Нет
<b>Технологическое предпринимательство</b>				
ПК-3.1 Знать: действующие стандарты в области перевозки грузов и пассажиров; требования к безопасности и охране окружающей среды от загрязнения	<b>Знать</b> действующие стандарты в области перевозки грузов и пассажиров; требования к безопасности и охране окружающей среды от загрязнения	Вопросы к зачету	Нет	Да

ПК-3.2 Уметь: применять теоретические, правовые и организационные основы перевозочного процесса с учетом требований к безопасности движения и охране окружающей среды от загрязнения; применять методы системного анализа информации	<b>Уметь</b> применять теоретические, правовые и организационные основы перевозочного процесса с учетом требований к безопасности движения и охране окружающей среды от загрязнения; применять методы системного анализа информации	деловая игра	Да	Нет
ПК-3.3 Владеть: навыками выполнения оценки затрат, связанных с проектированием систем доставки грузов, маршрутных сетей городских, пригородных и междугородных перевозок, а также мероприятий по охране окружающей среды от загрязнений	<b>Владеть</b> навыками выполнения оценки затрат, связанных с проектированием систем доставки грузов, маршрутных сетей городских, пригородных и междугородных перевозок, а также мероприятий по охране окружающей среды от загрязнений	деловая игра	Да	Нет
УК-1.1 Знать: методы системного и критического анализа; методики разработки стратегии действий для выявления и решения проблемной ситуации.	<b>Знать</b> методы системного и критического анализа; методики разработки стратегии действий для выявления и решения проблемной ситуации	Вопросы к зачету	Нет	Да
УК-1.2 Уметь: применять методы системного подхода и критического анализа проблемных ситуаций, разрабатывать стратегию действий, принимать конкретные решения для ее реализации.	<b>Уметь</b> применять методы системного подхода и критического анализа проблемных ситуаций, разрабатывать стратегию действий, принимать конкретные решения для ее реализации	деловая игра	Да	Нет
УК-1.3 УК-1.3. Владеть: методологией системного и критического анализа проблемных ситуаций, методиками постановки цели, определения способов ее достижения, разработки стратегий действий.	<b>Владеть</b> методологией системного и критического анализа проблемных ситуаций, методиками постановки цели, определения способов ее достижения, разработки стратегий действий	деловая игра	Да	Нет
<b>Коммерциализация идеи</b>				

ПК-3.1 Знать: действующие стандарты в области перевозки грузов и пассажиров; требования к безопасности и охране окружающей среды от загрязнения	<b>Знать</b> действующие стандарты в области перевозки грузов и пассажиров; требования к безопасности и охране окружающей среды от загрязнения	Вопросы к зачету	Нет	Да
ПК-3.2 Уметь: применять теоретические, правовые и организационные основы перевозочного процесса с учетом требований к безопасности движения и охране окружающей среды от загрязнения; применять методы системного анализа информации	<b>Уметь</b> применять теоретические, правовые и организационные основы перевозочного процесса с учетом требований к безопасности движения и охране окружающей среды от загрязнения; применять методы системного анализа информации	деловая игра	Да	Нет
ПК-3.3 Владеть: навыками выполнения оценки затрат, связанных с проектированием систем доставки грузов, маршрутных сетей городских, пригородных и междугородных перевозок, а также мероприятий по охране окружающей среды от загрязнений	<b>Владеть</b> навыками выполнения оценки затрат, связанных с проектированием систем доставки грузов, маршрутных сетей городских, пригородных и междугородных перевозок, а также мероприятий по охране окружающей среды от загрязнений	деловая игра	Да	Нет
УК-1.1 Знать: методы системного и критического анализа; методики разработки стратегии действий для выявления и решения проблемной ситуации.	<b>Знать</b> методы системного и критического анализа; методики разработки стратегии действий для выявления и решения проблемной ситуации	Вопросы к зачету	Нет	Да
УК-1.2 Уметь: применять методы системного подхода и критического анализа проблемных ситуаций, разрабатывать стратегию действий, принимать конкретные решения для ее реализации.	<b>Уметь</b> применять методы системного подхода и критического анализа проблемных ситуаций, разрабатывать стратегию действий, принимать конкретные решения для ее реализации	деловая игра	Да	Нет
УК-1.3 Владеть: методологией системного и критического анализа проблемных ситуаций, методиками постановки цели, определения способов ее достижения, разработки стратегий действий.	<b>Владеть</b> методологией системного и критического анализа проблемных ситуаций, методиками постановки цели, определения способов ее достижения, разработки стратегий действий	деловая игра	Да	Нет

Оценка привлекательности проекта				
ПК-3.1 Знать: действующие стандарты в области перевозки грузов и пассажиров; требования к безопасности и охране окружающей среды от загрязнения	<b>Знать</b> действующие стандарты в области перевозки грузов и пассажиров; требования к безопасности и охране окружающей среды от загрязнения	Вопросы к зачету	Нет	Да
ПК-3.2 Уметь: применять теоретические, правовые и организационные основы перевозочного процесса с учетом требований к безопасности движения и охране окружающей среды от загрязнения; применять методы системного анализа информации	<b>Уметь</b> применять теоретические, правовые и организационные основы перевозочного процесса с учетом требований к безопасности движения и охране окружающей среды от загрязнения; применять методы системного анализа информации	деловая игра	Да	Нет
ПК-3.3 Владеть: навыками выполнения оценки затрат, связанных с проектированием систем доставки грузов, маршрутных сетей городских, пригородных и междугородных перевозок, а также мероприятий по охране окружающей среды от загрязнений	<b>Владеть</b> навыками выполнения оценки затрат, связанных с проектированием систем доставки грузов, маршрутных сетей городских, пригородных и междугородных перевозок, а также мероприятий по охране окружающей среды от загрязнений	деловая игра	Да	Нет
УК-1.1 Знать: методы системного и критического анализа; методики разработки стратегии действий для выявления и решения проблемной ситуации.	<b>Знать</b> методы системного и критического анализа; методики разработки стратегии действий для выявления и решения проблемной ситуации	Вопросы к зачету	Нет	Да
УК-1.2 Уметь: применять методы системного подхода и критического анализа проблемных ситуаций, разрабатывать стратегию действий, принимать конкретные решения для ее реализации.	<b>Уметь</b> применять методы системного подхода и критического анализа проблемных ситуаций, разрабатывать стратегию действий, принимать конкретные решения для ее реализации	деловая игра	Да	Нет

<p>УК-1.3 УК-1.3. Владеть: методологией системного и критического анализа проблемных ситуаций, методиками постановки цели, определения способов ее достижения, разработки стратегий действий.</p>	<p><b>Владеть</b> методологией системного и критического анализа проблемных ситуаций, методиками постановки цели, определения способов ее достижения, разработки стратегий действий</p>	<p>деловая игра</p>	<p>Да</p>	<p>Нет</p>
---	---	---------------------	-----------	------------

**Типовые контрольные задания или иные материалы для оценки знаний, умений, навыков и(или) опыта деятельности, характеризующие процесс формирования компетенций в ходе освоения образовательной программы**

Контролируемые компетенции: УК-1; ПК-3

Номер задания	Содержание задания	Ответ на задание	Тип задания	Время выполнения задания, мин.
<b>УК-1</b> Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий.				
1.	Какой инструмент используется для оценки потенциаларынка? <b>A) <u>SWOT-анализ</u></b> B) Анализ Бостонской матрицы C) Анализ Портера D) Метод анализа ABC Правильный ответ: A) SWOT-анализ	A	Тест	2
2.	Что такое "Customer Discovery"? A) Поиск новых покупателей B) Установление отношений с клиентами <b>C) <u>Процесс выявления потребностей потенциальных клиентов</u></b> D) Анализ удовлетворенности клиентов	C	Тест	2
3.	Что такое модель монетизации? A) Способ привлечения инвестиций B) Способ определения стоимости товаров и услуг <b>C) <u>Способ генерации дохода</u></b> D) Метод оценки стоимости компании	C	Тест	2
4.	Какой метод используется для генерации идей в командестартапа? A) SWOT-анализ <b>B) <u>Мозговой штурм</u></b> C) Метод "думай вне коробки" D) Исследование рынка	B	Тест	2
5.	Что является основной целью анализа конкурентов? A) Идентификация угроз со стороны конкурентов B) Понимание текущего положения на рынке C) Определение преимуществ и слабостей конкурентов <b>D) <u>Все вышеперечисленное</u></b>	D	Тест	2
6.	Что такое SWOT-анализ в контексте стартапа? <b>A) <u>Метод определения сильных и слабых сторон, возможностей и угроз стартапа</u></b> B) Метод анализа рынка C) Способ определения финансового положения стартапа D) Техника управления проектами	A	Тест	2
7.	Какую роль играет команда в успехе стартапа? A) Команда может привлекать инвестиции B) Команда выполняет все необходимые работы для развития стартапа C) Успешная команда может мотивировать и вдохновлять друг друга <b>D) <u>Все вышеперечисленное</u></b>	D	Тест	2
8.	Что такое PR в контексте стартапа? A) Это стратегия продвижения продукта	B	Тест	2

	<p><b>B) Это процесс взаимодействия со СМИ для создания положительного образа стартапа</b></p> <p>C) Это способ взаимодействия со стейкхолдерами</p> <p>D) Это маркетинговая стратегия для привлечения инвестиций</p>			
9.	<p>Какие ключевые факторы следует учитывать при оценкерисков стартапа?</p> <p>A) Финансовые, рыночные и операционные риски</p> <p><b>B) Технологические, управленческие и правовые риски</b></p> <p>C) Риски связанные с конкурентами и клиентами</p> <p>D) Все вышеперечисленное</p>	B	Тест	2
10.	<p>Что такое customer development?</p> <p>A) Это стратегия обслуживания клиентов</p> <p>B) Это стратегия маркетинга и продаж</p> <p>C) Это процесс разработки отношений с клиентами</p> <p><b>D) Это методология создания продукта, основанная на обратной связи от клиентов</b></p>	D	Тест	2
11.	<p>Какой тип инвестора наиболее подходит для раннего стадиистартапа?</p> <p>A) Крупные венчурные фонды</p> <p><b>B) Бизнес-ангелы</b></p> <p>C) Банки и финансовые институты</p> <p>D) Краудфандинговые платформы</p>	B	Тест	2
12.	<p>Что такое маркетинг инноваций в контексте стартапа?</p> <p><b>A) Это процесс продвижения новых продуктов или услугна рынке</b></p> <p>B) Это стратегия использования инновационных методовмаркетинга</p> <p>C) Это специализированный вид маркетинга, используемыйтолько стартапами</p> <p>D) Это подход к маркетингу, основанный на использовании новейших технологий</p>	A	Тест	2
13.	<p>Что представляет собой презентация проекта дляинвестора?</p> <p>A) Это обзор продукта и его функционала</p> <p>B) Это описание бизнес-модели и планов развития</p> <p>C) Это анализ рынка и конкурентов</p> <p><b>D) Все вышеперечисленное</b></p>	D	Тест	2
14.	<p>Как проверить идею стартапа на ранних стадиях?</p> <p>A) Провести опрос среди потенциальных пользователей</p> <p>B) Разработать MVP (минимально жизнеспособный продукт) и собрать обратную связь</p> <p>C) Провести анализ рынка и конкурентов</p> <p>D) Все вышеперечисленное</p>	D	Тест	2
15.	<p>Что включает в себя экономика продукта?</p> <p>A) Расчет себестоимости продукта</p> <p>B) Оценка цены продажи и предполагаемого объема продаж</p> <p>C) Анализ влияния различных факторов на прибыльность продукта</p> <p>D) Все вышеперечисленное</p>	D	Тест	2
16.	<p>Что такое анализ рынка и как он помогает стартапу?</p>	Анализ рынка - это процесс сбора и интерпретации	Вопрос	3



		информации о потенциальных клиентах, конкурентах и тенденциях на рынке. Он помогает стартапам определить свою целевую аудиторию, понять, какой продукт или услуга будет востребован, и выработать стратегии для достижения успеха на рынке.		
17.	Что такое бизнес-модель в контексте стартапа?	Бизнес-модель - это рамка, которая описывает способ, которым стартап создает, предоставляет и зарабатывает деньги на своем продукте или услуге. Она включает в себя такие элементы, как целевой рынок, предлагаемое значение, источники дохода и ключевые партнеры.	Вопрос	3
18.	Какие основные метрики стартапа следует отслеживать?	Стартапы могут отслеживать множество метрик, но самые важные обычно включают показатели активности пользователей, доходы, затраты на привлечение клиента (CAC), стоимость жизненного цикла клиента (LTV) и скорость роста.	Вопрос	3
19.	Кто такие инвесторы и какие виды инвесторов существуют?	Инвесторы - это лица или организации, которые предоставляют капитал для стартапов или бизнеса в обмен на долю владения или финансовый возврат. Виды инвесторов включают ангельских инвесторов (частные лица, которые инвестируют свои собственные средства), венчурных капиталистов (компании, которые инвестируют деньги других людей), корпоративных инвесторов (другие компании) и государственные или нефинансовые инвесторы.	Вопрос	3
20.	Что такое презентация проекта и какие типы презентаций существуют?	Презентация проекта - это форма представления идеи, продукта или бизнеса перед аудиторией. Существуют разные типы презентаций, включая продажную презентацию, презентацию для инвесторов, презентацию продукта и презентацию команды.	Вопрос	3
21.	Что такое маркетинг инноваций?	Маркетинг инноваций - это процесс привлечения и обучения клиентов новым продуктам или услугам. Он включает в себя стратегии и тактики, такие как образование клиентов, пробные версии,	Вопрос	3

		демонстрации, продвижение через социальные сети и контент-маркетинг.		
22.	Что такое PR стартапа и зачем он нужен?	PR (Public Relations) стартапа - это стратегии и действия, направленные на формирование позитивного образа компании и ее продуктов в общественном мнении. PR нужен для привлечения внимания к стартапу, увеличения его видимости и укрепления доверия потенциальных клиентов и инвесторов.	Вопрос	3
23.	Что такое прототип продукта и какие основные этапы его создания?	Прототип продукта - это рабочая модель нового продукта, которая демонстрирует его функциональность, дизайн и основные особенности. Основные этапы создания прототипа включают идеацию и дизайн, разработку, тестирование и итерацию.	Вопрос	3
24.	Что такое MVP (Minimum Viable Product) и какое значение он имеет для стартапа?	MVP или минимально жизнеспособный продукт - это версия нового продукта, которая имеет достаточно особенностей для удовлетворения ранних пользователей и сбора обратной связи для дальнейшего развития. Он позволяет стартапам быстро проверить востребованность идеи на рынке, минимизируя затраты на разработку.	Вопрос	3
25.	Какие основные типы бизнес-моделей применяются в стартапах?	Существуют различные типы бизнес-моделей, которые могут быть применены в стартапах. Это может быть продажа продуктов или услуг, подписочная модель, модель фриимиум, комиссионная модель, модель поставщика рекламы и многие другие.	Вопрос	3
26.	Что такое рыночная ниша и как её можно определить?	Рыночная ниша - это специфический, часто небольшой, сегмент рынка, на который стартап может сфокусироваться. Её можно определить, проведя исследование рынка и анализируя потребности, интересы и проблемы конкретной группы потенциальных клиентов.	Вопрос	3
27.	Что такое SWOT-анализ и как он может быть полезен стартапу?	SWOT-анализ - это метод оценки сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз стартапа или проекта. Это инструмент стратегического планирования, который	Вопрос	3

		может помочь предпринимателям лучше понять свою ситуацию и разработать эффективные стратегии развития.		
28.	Какие виды инвесторов обычно привлекают стартапы на разных стадиях своего развития?	На ранних стадиях стартапы часто привлекают "ангельских" инвесторов и венчурные фонды, специализирующиеся на инвестициях в сид-раундах. На более поздних стадиях, когда компания уже демонстрирует стабильный рост и прибыльность, могут привлекаться более крупные венчурные фонды и институциональные инвесторы.	Вопрос	3
29.	Что такое инновационный маркетинг и какие его основные принципы?	Инновационный маркетинг - это использование новых и нестандартных подходов к продвижению товаров или услуг. Основные принципы включают фокус на создании ценности для клиента, использование данных для принятия решений и экспериментирование с новыми каналами и тактиками.	Вопрос	3
30.	Что такое customer development и как этот процесс помогает стартапам?	Customer development - это методика, придуманная Стивом Бланком, которая сосредотачивается на активном взаимодействии с потенциальными и существующими клиентами с целью определения и удовлетворения их потребностей. Этот процесс помогает стартапам создавать продукты, которые будут востребованы на рынке, и минимизировать риски неудачи.	Вопрос	3
31.	Какие основные показатели эффективности проекта стартапа существуют?	Среди основных показателей можно выделить общую прибыль, доходы от каждого клиента (Customer Lifetime Value), затраты на привлечение клиента (Customer Acquisition Cost), темпы роста (Growth Rate), отток клиентов (Churn Rate) и др.	Вопрос	3
32.	Какие элементы включает в себя бизнес-план стартапа?	Бизнес-план обычно включает описание бизнес-модели, анализ рынка и конкурентов, маркетинговую стратегию, организационный план, финансовый прогноз и анализ рисков.	Вопрос	3
33.	Какие методы оценки риска используются в стартапах?	В стартапах обычно используются такие методы оценки риска, как чувствительность, сценарий,	Вопрос	3

		статистический (моделирование Монте-Карло), и в некоторых случаях – реальные опционы.		
34.	Какие маркетинговые коммуникации эффективны для привлечения первых пользователей стартапа?	Эффективность маркетинговых коммуникаций варьируется в зависимости от целевой аудитории и продукта, но на ранних стадиях часто используются социальные медиа, контент-маркетинг, email-маркетинг, виральный маркетинг, и в некоторых случаях - реклама в массовых медиа.	Вопрос	3
35.	Что такое продажи в контексте стартапа и как их настроить?	Продажи - это процесс убеждения потенциальных клиентов приобрести продукт или услугу. Настройка продаж включает в себя определение стратегии продаж, формирование и обучение команды продаж, выбор и внедрение CRM-системы, и создание и оптимизация процессов продаж.	Вопрос	3
36.	Что входит в пакет заявочной документации на грант?	Пакет заявочной документации на грант обычно включает в себя заявку на грант, описание проекта, бюджет проекта, информацию о команде и организации, и в некоторых случаях - дополнительные материалы, такие как письма поддержки.	Вопрос	3
37.	Какие навыки выступления перед аудиторией важны для представителя стартапа при презентации проекта?	Важными навыками являются умение ясно и убедительно излагать свои мысли, умение управлять временем презентации, использование наглядных и понятных визуализаций, умение слушать вопросы аудитории и отвечать на них, и умение управлять своими эмоциями и стрессом.	Вопрос	3
38.	Что такое технологическое предпринимательство и как оно отличается от обычного предпринимательства?	Технологическое предпринимательство - это процесс создания новых технологических стартапов, включая высокотехнологичные компании, которые имеют уникальное технологическое преимущество. В отличие от обычного предпринимательства, это предполагает более высокий уровень инноваций и риска.	Вопрос	3
39.	Что такое источники идеи для стартапа и как их можно идентифицировать?	Источники идеи для стартапа - это любые места	Вопрос	3

		или обстоятельства, из которых могут возникнуть идеи для новых бизнес-проектов. Они могут включать проблемы и нужды рынка, новые технологии, существующие продукты или услуги, которые можно улучшить, и многие другие. Идентификация этих источников обычно включает в себя исследование рынка, наблюдение за трендами и анализ конкурентов.		
40.	Как можно оценить потенциал рынка для нового продукта или услуги?	Оценка потенциала рынка обычно включает в себя определение размера рынка, оценку числа потенциальных клиентов и их платежеспособности, а также анализ роста и трендов рынка. Это может включать исследование рынка и анализ данных отрасли.	Вопрос	3
41.	Что такое бизнес-модель и какие основные элементы она включает?	Бизнес-модель - это описание того, как организация создает, доставляет и зарабатывает на ценности. Она включает в себя источники дохода, ключевые действия и ресурсы, ценностные предложения, отношения с клиентами и каналы доставки.	Вопрос	3
42.	Что такое метрики стартапа и какие основные метрики используются для оценки успеха стартапа?	Метрики стартапа - это количественные показатели, которые используются для оценки производительности и прогресса стартапа. Они могут включать доходы, прибыль, численность клиентов, темпы роста, коэффициент оттока, затраты на привлечение клиента и многие другие.	Вопрос	3
43.	Что такое модель монетизации и какие основные типы моделей монетизации существуют?	Модель монетизации - это способ, которым бизнес зарабатывает деньги на своих продуктах или услугах. Она может включать продажу товаров или услуг, подписку, рекламу, комиссии за сделку, лицензирование и многие другие.	Вопрос	3
44.	Что такое инфраструктура поддержки технологического предпринимательства и какие элементы она включает?	Инфраструктура поддержки технологического предпринимательства включает в себя различные организации и сервисы, которые помогают технологическим стартапам в их развитии. Это могут быть бизнес-инкубаторы, акселераторы, инновационные центры,	Вопрос	3

		венчурные фонды, консультационные услуги, образовательные программы и многие другие.		
45.	Что такое инвестиционный раунд и какие основные типы инвестиционных раундов существуют?	Инвестиционный раунд - это процесс привлечения инвестиций в стартап. Существуют разные типы инвестиционных раундов, включая предварительный раунд (pre-seed), стартовый раунд (seed), раунды Series A, B, C и т.д. Они обычно отличаются размером инвестиций, условиями инвестирования и этапом развития стартапа.	Вопрос	3
46.	Что такое бизнес-ангел и какую роль он играет в экосистеме стартапов?	Бизнес-ангел - это частный инвестор, который вкладывает свои личные средства в стартапы на ранних стадиях их развития. Он не только предоставляет финансирование, но и часто предлагает советы и поддержку, используя свой опыт и контакты.	Вопрос	3
47.	Что такое венчурный капитал и какую роль он играет в экосистеме стартапов?	Венчурный капитал - это тип инвестиционного финансирования, который предоставляется стартапам с высоким потенциалом роста. Венчурные фонды обычно инвестируют в стартапы на более поздних стадиях их развития, предоставляя значительное финансирование и помощь в росте бизнеса.	Вопрос	3
48.	Что такое корпоративное венчурное финансирование и как оно отличается от традиционного венчурного финансирования?	Корпоративное венчурное финансирование - это тип инвестиций, в котором корпорации инвестируют в стартапы. Оно может быть частью стратегии компании для доступа к новым технологиям или рынкам. В отличие от традиционного венчурного финансирования, корпоративные инвесторы могут предложить стартапам доступ к своим ресурсам, таким как клиентская база, технологии, и дистрибуционные каналы.	Вопрос	3
49.	Что такое инкубаторы и акселераторы и какую роль они играют в экосистеме стартапов?	Инкубаторы и акселераторы - это программы, которые помогают стартапам в их развитии, предоставляя пространство для работы, менторство, обучение и, в некоторых случаях, финансирование. Инкубаторы обычно фокусируются на стартапах на раннем этапе и	Вопрос	3

		предоставляют долгосрочную поддержку, в то время как акселераторы обычно предоставляют более интенсивные программы с коротким сроком и фокусируются на более быстром росте стартапов.		
50.	Что такое облачные сервисы и как они могут быть полезны для стартапов?	Облачные сервисы - это услуги, которые предоставляются через интернет, включая хостинг, хранение данных, вычислительные мощности, программное обеспечение как услугу (SaaS) и многое другое. Они могут быть очень полезны для стартапов, поскольку позволяют быстро масштабировать инфраструктуру, экономить на затратах на IT и сосредоточиться на основном бизнесе.	Вопрос	3

**ПК-3** Способность применять правовые, нормативно-технические и организационные основы организации перевозочного процесса, обеспечения безопасности движения транспортных средств в различных условиях и охраны окружающей среды от загрязнений

1.	Что является основным источником идей для стартапа? A) Конкурентный анализ <b>B) Индивидуальный опыт и навыки</b> C) Исследования рынка D) Государственные требования	B	Тест	2
2.	Какая из перечисленных является важной функцией команды стартапа? A) Привлечение инвестиций B) Создание продукта C) Распространение товаров <b>D) Все вышеперечисленное</b>	D	Тест	2
3.	Какова цель "Customer Development"? A) Создание продукта для клиентов B) Построение долгосрочных отношений с клиентами C) Привлечение новых клиентов <b>D) Все вышеперечисленное</b>	D	Тест	2
4.	Что является ключевой метрикой стартапа? A) Выручка B) Доходность на инвестированный капитал (ROI) C) Средний доход на пользователя (ARPU) <b>D) Количество активных пользователей</b>	D	Тест	2
5.	Кто является основным источником инвестиций для стартапов? A) Государство B) Крупные корпорации <b>C) Бизнес-ангелы и венчурные компании</b> D) Кредитные организации	C	Тест	2
6.	Что является ключевым элементом в презентации стартапа для инвесторов? A) Подробное описание продукта B) Показатели рынка C) Информация о команде <b>D) Все вышеперечисленное</b>	D	Тест	2
7.	Какой основной тип презентации используется стартапами при обращении к	B	Тест	2

	инвесторам? A) Демонстрация продукта <b>B) "Подъемный речь" (Elevator pitch)</b> C) Презентация бизнес-плана D) Презентация маркетингового плана			
8.	Что такое экономика продукта в контексте стартапа? A) Стоимость разработки и производства продукта B) Прибыль от продажи каждого единица продукта <b>C) Все затраты и доходы, связанные с продуктом</b> D) Расчет стоимости продукта для конечного пользователя	C	Тест	2
9.	Какой основной этап процесса от идеи к продукту? A) Разработка идеи B) Тестирование идеи C) Разработка продукта <b>D) Все вышеперечисленное</b>	D	Тест	2
10.	Что такое показатели эффективности проекта? <b>A) Метрики, отображающие успех проекта</b> B) Стоимость проекта C) Длительность проекта D) Ожидаемая прибыль от проекта	A	Тест	2
11.	Что такое концепция дисконтирования? <b>A) Способ учета будущих доходов и расходов</b> B) Метод расчета стоимости проекта C) Метод оценки риска проекта D) Процесс определения ставки дисконтирования	A	Тест	2
12.	Что включает в себя организационный план в бизнес-плане? A) Структура компании B) Список сотрудников C) Описание процессов компании <b>D) Все вышеперечисленное</b>	D	Тест	2
13.	Какой основной аспект оценивается в финансовом плане бизнес-плана? A) Возможность получения прибыли B) Потребность в инвестициях C) Рентабельность проекта <b>D) Все вышеперечисленное</b>	D	Тест	2
14.	Что является целью PR в контексте стартапа? A) Увеличение известности бренда B) Привлечение инвесторов C) Привлечение новых клиентов <b>D) Все вышеперечисленное</b>	D	Тест	2
15.	Какие основные ошибки делают стартапы при подготовке заявочной документации на грант? A) Недостаточное описание проекта B) Неудовлетворительное описание команды C) Неадекватная оценка рынка <b>D) Все вышеперечисленное</b>	D	Тест	2
16.	Какие основные элементы включаются в презентацию стартапа? A) Идея и команда B) Анализ рынка и монетизация C) Планы и прогнозы <b>D) Все вышеперечисленное</b>	D	Тест	2



17.	<p>Что такое customer discovery в контексте стартапа?</p> <p><b>A) <u>Процесс поиска потенциальных клиентов</u></b></p> <p>B) Исследование поведения клиентов</p> <p>C) Стратегия продвижения продукта</p> <p>D) Метод разработки продукта</p>	A	Тест	2
18.	<p>Что такое маркетинг инноваций?</p> <p><b>A) <u>Процесс продвижения нового продукта на рынок</u></b></p> <p>Использование новых маркетинговых стратегий</p> <p>C) Создание новых продуктов на основе маркетинговых исследований</p> <p>Развитие новых рынков для существующих продуктов</p>	A	Тест	2
19.	<p>Какие ключевые аспекты следует учитывать при построении презентации проекта?</p> <p>A) Целевая аудитория и ее потребности</p> <p>B) Важность идеи и ее потенциал</p> <p>C) Структура и оформление презентации</p> <p><b>D) <u>Все вышеперечисленное</u></b></p>	D	Тест	2
20.	<p>Каковы основные виды инвесторов для стартапа?</p> <p>A) Ангельские инвесторы</p> <p>B) Венчурные капиталисты</p> <p>C) Государственные гранты</p> <p><b>D) <u>Все вышеперечисленное</u></b></p>	D	Тест	2
21.	<p>Какова основная цель процесса customer development?</p> <p>A) Привлечение новых клиентов</p> <p><b>B) <u>Исследование потребностей и поведения клиентов</u></b></p> <p>C) Разработка новых продуктов</p> <p>D) Повышение уровня обслуживания клиентов</p>	B	Тест	2
22.	<p>Что включает в себя финансовый план стартапа?</p> <p>A) Прогнозы доходов и расходов</p> <p>B) Проекция кеш-флоу</p> <p>C) Оценка рентабельности</p> <p><b>D) <u>Все вышеперечисленное</u></b></p>	D	Тест	2
23.	<p>Какие основные требования предъявляются к заявочной документации на получение гранта?</p> <p>A) Детальное описание проекта и команды</p> <p>B) Четко сформулированный бизнес-план</p> <p>C) Доказательство финансовой устойчивости стартапа</p> <p><b>D) <u>Все вышеперечисленное</u></b></p>	D	Тест	2
24.	<p>Какой из нижеперечисленных способов монетизации продукта является наиболее подходящим для приложения, предоставляющего премиум-контент?</p> <p>A) Реклама внутри приложения</p> <p><b>B) <u>Freemium-модель</u></b></p> <p>C) Продажа продукта напрямую</p> <p>D) Субсидии</p>	B	Тест	2
25.	<p>Что в первую очередь следует оценить при анализе рынка для стартапа?</p> <p>A) Размер рынка и его потенциал</p> <p>B) Конкурентов и их стратегии</p> <p>Тренды и динамику рынка</p> <p>D) Все вышеперечисленное</p>	D	Тест	2
26.	<p>Какую информацию о стартапе важно</p>	D	Тест	2

	передать инвестору во время презентации проекта? A) Идею проекта и ее потенциал B) Данные о команде и ее опыте C) Планы по монетизации и ожидаемые доходы <b>D) Все вышеперечисленное</b>			
27.	Что из нижеперечисленного важно при подготовке заявочной документации на грант? A) Четко сформулированная идея и ее обоснование B) Разработанный бизнес-план и описание команды C) Описание потенциального рынка и стратегии маркетинга <b>D) Все вышеперечисленное</b>	D	Тест	2
28.	Что включает в себя постановка продаж в стартапе? A) Определение целевой аудитории и разработка стратегии продаж B) Подбор команды продаж и обучение ее C) Установление целей и метрик эффективности продаж <b>D) Все вышеперечисленное</b>	D	Тест	2
29.	Какие элементы включаются в организационный план стартапа? A) Структура команды и роли участников B) Процессы и операции, необходимые для функционирования стартапа C) План развития команды и набора персонала <b>D) Все вышеперечисленное</b>	D	Тест	2
30.	Что такое дисконтирование в контексте оценки эффективности проекта? <b>A) Это процесс, который учитывает текущую стоимость будущих денежных потоков</b> B) Это метод снижения цены продукта для привлечения клиентов C) Это способ вычисления себестоимости продукта D) Это методика анализа рыночной конкуренции	A	Тест	2
31.	Что такое customer discovery в контексте стартапа? <b>A) Процесс идентификации и изучения потенциальных клиентов</b> B) Процесс тестирования продукта с помощью первых пользователей C) Процесс поиска инвесторов для проекта D) Процесс установления цен на продукт	A	Тест	2
32.	Какую информацию необходимо указать в заявочной документации на грант? A) Цель проекта и его потенциальная значимость B) Информацию о команде и ее опыте C) Подробный план использования грантовых средств <b>D) Все вышеперечисленное</b>	D	Тест	2
33.	Какой из следующих способов мотивации команды является наиболее эффективным в контексте стартапа? A) Финансовые бонусы	D	Тест	2

	<p>B) Доли в компании</p> <p>C) Возможность профессионального роста</p> <p>D) <b><u>Все вышеперечисленное</u></b></p>			
34.	<p>Что такое "технологическое предпринимательство"?</p> <p><b>A)</b> Это создание новых высокотехнологичных предприятий</p> <p><b>B)</b> Это использование технологий для улучшения существующего бизнеса</p> <p><b>C)</b> Это процесс инвестирования в технологические стартапы</p> <p><b>D)</b> Это разработка новых технологий для решения бизнес-задач</p>	A	Тест	2
35.	<p>Что такое технологическое предпринимательство?</p>	<p>Технологическое предпринимательство - это процесс создания новых бизнес-структур, основанных на коммерциализации технологических инноваций.</p>	Вопрос	3
36.	<p>Что такое идея стартапа и как можно проверить её?</p>	<p>Идея стартапа - это концепция или предложение, которое решает определенную проблему или удовлетворяет потребность на рынке. Идею можно проверить, используя методы валидации, такие как анализ рынка, проведение опросов и создание минимально жизнеспособного продукта (MVP).</p>	Вопрос	3
37.	<p>Какую роль играет команда в стартапе?</p>	<p>Команда играет критическую роль в стартапе, она вносит свои навыки, знания и опыт, чтобы превратить идею в успешный бизнес. Команда также несет ответственность за развитие продукта, привлечение инвестиций и управление ежедневными операциями стартапа.</p>	Вопрос	3
38.	<p>Что такое customer discovery и customer development?</p>	<p>Customer discovery и customer development - это два важных этапа в процессе создания стартапа. Customer discovery включает в себя процесс идентификации и изучения потенциальных клиентов и их потребностей. Customer development - это методология, которая призывает использовать обратную связь от ранних пользователей для более быстрого и эффективного развития продукта.</p>	Вопрос	3
39.	<p>Что такое финансирование стартапа и какие основные источники финансирования существуют?</p>	<p>Финансирование стартапа - это процесс привлечения денежных средств для поддержки развития и роста бизнеса. Основные источники финансирования включают собственные</p>	Вопрос	3

		средства предпринимателя, заемные средства, инвестиции от ангелов-инвесторов и венчурных капиталистов, а также гранты и программы поддержки стартапов.		
40.	Что такое модели монетизации и какие из них наиболее распространены среди стартапов?	Модель монетизации - это способ, которым компания зарабатывает деньги на своем продукте или услуге. Наиболее распространенные модели монетизации среди стартапов включают продажу товаров или услуг, подписку, фри-миум модель и рекламу.	Вопрос	3
41.	Какие основные формы государственной поддержки существуют для стартапов?	Государственная поддержка может включать в себя гранты и субсидии, предоставление займов на льготных условиях, налоговые льготы, образовательные программы и площадки для инновационного развития, например, технопарки	Вопрос	3
42.	Что такое заявочная документация и какие основные ошибки при её подготовке?	Заявочная документация - это пакет документов, требуемых для подачи заявки на получение финансирования или участие в конкурсе. Основные ошибки при подготовке могут включать неполное или некорректное заполнение форм, отсутствие требуемой информации и неконкретные или несостоятельные заявления о планах и перспективах стартапа.	Вопрос	3
43.	Что такое Lean Startup и в чем его преимущества?	Lean Startup - это методика запуска бизнеса, которая призывает предпринимателей быстро выпускать минимально жизнеспособные продукты, собирать обратную связь от пользователей и быстро итерировать. Преимущества включают снижение рисков, минимизацию затрат и ускорение процесса развития продукта.	Вопрос	3
44.	Что такое раунды финансирования и какие основные стадии финансирования существуют в стартапах?	Раунды финансирования - это этапы, на которых стартап привлекает капитал для поддержания своего роста. Основные стадии включают пресид-сид (Pre-seed), сид-фазу (Seed), раунды серии А, В, С и так далее, и каждый из этих этапов отличается по размеру инвестиций и уровню зрелости стартапа.	Вопрос	3

45.	Что такое бизнес-ангел и какова его роль в экосистеместартапов?	Бизнес-ангел - это индивидуальный инвестор, который инвестирует свои собственные средства в ранние стартапы в обмен на долю в капитале. Бизнес-ангелы часто предоставляют не только финансирование, но и ценные советы и наставничество, используя свой опыт и сеть контактов.	Вопрос	3
46.	Какие формы государственной поддержки существуют для стартапов?	Государственная поддержка для стартапов может включать в себя гранты, налоговые льготы, программы обучения и наставничества, а также поддержку в установлении связей с потенциальными инвесторами и партнерами.	Вопрос	3
47.	Что такое Elevator Pitch и как он используется в стартапах?	Elevator Pitch - это короткое, убедительное описание бизнес-идеи стартапа, которое можно представить в течение времени короткой поездки на лифте (отсюда и название). Он используется для быстрого и эффективного представления бизнес-идеи потенциальным инвесторам, клиентам или партнерам.	Вопрос	3
48.	Какие типы презентаций проекта обычно используются в стартапах и в чем их особенности?	В стартапах обычно используются питч-презентации для инвесторов, продажные презентации для потенциальных клиентов, и презентации продукта для конечных пользователей. Все они отличаются по своей структуре, контенту и целям.	Вопрос	3
49.	Что такое customer discovery и в чем его значение для стартапа?	Customer discovery - это процесс исследования и понимания потребностей, проблем и ожиданий потенциальных клиентов. Он критически важен для стартапов, поскольку позволяет разработать продукт, который будет решать реальные проблемы пользователей и удовлетворять их потребности.	Вопрос	3
50.	Что такое дисконтирование в контексте оценки эффективности инвестиционных проектов?	Дисконтирование - это процесс приведения будущих денежных потоков к текущему времени с использованием определенной ставки дисконта. Это позволяет сравнивать денежные потоки, которые произойдут в разное время, и делать объективную оценку инвестиционных проектов.	Вопрос	3

51.	Какие основные ошибки совершаются при формировании пакета заявочной документации на грант?	Среди основных ошибок можно выделить неполное или некорректное заполнение заявки, нереалистичный или неправильно составленный бюджет, недостаточно убедительное или ясное описание проекта, и отсутствие необходимых дополнительных материалов.	Вопрос	3
52.	Как должна быть построена презентация проекта для инвесторов?	Презентация проекта для инвесторов должна включать в себя описание проблемы, которую решает стартап, описание продукта и его уникальных преимуществ, анализ рынка и конкурентов, описание бизнес-модели, прогнозы доходов и затрат, информацию о команде и план развития проекта.	Вопрос	3
53.	Что такое customer discovery и какой процесс оно включает?	Customer discovery - это первый этап методологии customer development, включающий в себя идентификацию и валидацию проблемы, которую стартап планирует решить. Это включает в себя разговоры с потенциальными клиентами, эксперименты и анализ данных.	Вопрос	3
54.	Какие основные типы инвесторов существуют и как они отличаются?	Среди основных типов инвесторов можно выделить бизнес-ангелов, венчурные фонды, частные инвесторы, корпоративные инвесторы и государственные инвестиционные фонды. Они отличаются уровнем инвестиций, этапами инвестирования, требованиями к стартапам и условиями инвестирования.	Вопрос	3
55.	Что такое инфраструктура поддержки технологического предпринимательства и какие элементы она включает?	Инфраструктура поддержки технологического предпринимательства включает в себя различные организации и сервисы, которые помогают технологическим стартапам в их развитии. Это могут быть бизнес-инкубаторы, акселераторы, инновационные центры, венчурные фонды, консультационные услуги, образовательные программы и многие другие.	Вопрос	3

**Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.**

Учебная дисциплина формирует компетенции в соответствии с Перечнем планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы (п. 1 РПД) и реализуется поэтапно:

**1-й этап процедуры оценивания:** оценивание уровня достижения каждого из запланированных результатов обучения. Экспертной оценке преподавателя подлежит сформированность отдельных результатов обучения, для оценивания которых предназначена данная оценочная процедура текущего контроля и промежуточной аттестации.

**2-й этап процедуры оценивания:** интегральная оценка достижения обучающимся запланированных результатов обучения по итогам отдельных видов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Таблица 1

Характеристика процедуры текущей и промежуточной аттестации по дисциплине

№	Наименование оценочного средства	Периодичность и способ проведения процедуры оценивания	Методы оценивания	Виды выставляемых оценок	Способ учета индивидуальных достижений, обучающихся
1	Выполнение заданий по групповому проекту в форме деловой игры	Систематически на практических занятиях	Экспертный	По пятибалльной шкале	рабочая книжка преподавателя
2	Зачет	По окончании изучения курса	Экспертный	По пятибалльной шкале	ведомость, зачетная книжка и учебная карточка, индивидуальный план

**Шкала и процедура оценивания сформированности компетенций**

На этапе промежуточной аттестации используется система оценки успеваемости обучающихся, которая позволяет преподавателю оценить уровень освоения материала обучающимися. Критерии оценивания сформированности планируемых результатов обучения (дескрипторов) представлены в карте компетенции ОПОП.

Форма оценки знаний: оценка - «зачтено»; «не зачтено».

**Шкала оценивания**

«Отлично» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций 80% более (в соответствии с картами компетенций ОПОП) оценивается критериями «хорошо» и «отлично», при условии отсутствия оценки «неудовлетворительно»: студент показал прочные знания основных положений фактического материала, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи повышенной сложности, свободно использовать справочную литературу, делать обоснованные выводы из результатов анализа конкретных ситуаций;

«Хорошо» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций на 70% и более (в соответствии с картами

компетенций ОПОП) оценивается критериями «хорошо» и «отлично», при условии отсутствия оценки «неудовлетворительно», допускается оценка «удовлетворительно»: обучающийся показал прочные знания основных положений фактического материала, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты анализа конкретных ситуаций;

«Удовлетворительно» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций 50% и более (в соответствии с картами компетенций ОПОП) оценивается критериями «удовлетворительно», «хорошо» и «отлично»: обучающийся показал знание основных положений фактического материала, умение получить с помощью преподавателя правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой, знакомство с рекомендованной справочной литературой;

«Неудовлетворительно» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций менее чем 50% (в соответствии с картами компетенций ОПОП) оценивается критериями «удовлетворительно», «хорошо» и «отлично»: при ответе обучающегося выявились существенные пробелы в знаниях основных положений фактического материала, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины.

Ответы и решения обучающихся оцениваются по следующим общим критериям: распознавание проблем; определение значимой информации; анализ проблем; аргументированность; использование стратегий; творческий подход; выводы; общая грамотность.

Оценка «Удовлетворительно» по дисциплине, может выставляться и при неполной сформированности компетенций в ходе освоения отдельной учебной дисциплины, если их формирование предполагается продолжить на более поздних этапах обучения, в ходе изучения других учебных дисциплин.

Соответствие критериев оценивания сформированности планируемых результатов обучения (дескрипторов) системам оценок представлено в табл. 2.

Таблица 2

Интегральная оценка сформированности планируемых результатов обучения

Критерии	Традиционная оценка
5	Зачтено
4	Зачтено
3	Зачтено
2 и 1	Не зачтено

Обучающиеся обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем.