

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Положенцева Юлия Сергеевна
Должность: Заведующий кафедрой
Дата подписания: 27.09.2024 10:14:34
Уникальный программный ключ:
41336e73de5c2e1e853b1fb250b0f9970ee29e99

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий кафедрой
региональной экономики и
менеджмента
Ю.С. Положенцева
(подпись)
«30» 08 2024 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА
для текущего контроля успеваемости
и промежуточной аттестации обучающихся
по дисциплине Экономика знаний и технологическое предпринимательство
(наименование дисциплины)

23.04.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов,
направленность (профиль) «Предпринимательство, инновации и технологии
будущего в автомобильном транспорте»

ОПОП ВО реализуется по модели элитного обучения

1 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

1.1 ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ В ТЕСТОВОЙ ФОРМЕ

Тема 1 «Основы экономики знаний и введение в технологическое предпринимательство»

Вариант 1

1. Современный человек для участия в инновационной деятельности должен обладать следующими навыками:

- а) высокий уровень интеллекта, информированности, управленческих навыков в этой сфере экономики;
- б) особая организованность, принятие нестандартных решений, как в организации производства, так и в управлении персоналом;
- в) специфические знания в области информационных технологий, а также в области математического и программного обеспечения;
- г) знания бизнес-планирования, умения управлять рисками, навыками анализа рынка инноваций.

2. Создание нового бизнеса, в основу устойчивого конкурентного преимущества которого положена инновационная высокотехнологичная идея, называется _____.

3. Трансфер технологий и знаний представляет собой:

- а) формирование новых идей и их передача внутри сетей;
- б) массивы структурированной информации, содержащей теоретические и эмпирические сведения о применении определенной технологии;
- в) перенос и распространение технологий между индивидами и организациями;
- г) расширение представлений о природе и базовой логике формирования и развития окружающих естественных и социальных феноменов.

4. Установите соответствие между видами стартапов в зависимости от вида продукции и их характеристиками

Вид стартапа	Характеристика
1. «Успешная копия»	А. Вытесняют с рынка конкурентов с помощью низких цен и успешной стратегии продвижения
2. «Темная лошадка»	Б. Повторяют наработки зарубежных предпринимателей
3. «Агрессивный пришелец»	В. Рискованные проекты, у которых сложно увидеть перспективы.

5. _____ представляет собой экономическую систему, в которой производство, распределение и потребление товаров основано главным образом на наукоемких (knowledge-intensive) видах бизнеса и деятельности в целом, целью которых является быстрое внедрение передовых научно-технических достижений в практику и их коммерциализация.

6. Установите соответствие между видами инноваций и их содержанием

Вид инноваций	Содержание
1. Базисные инновации	А. незначительные технические или внешние изменения в продуктах, оставляющие неизменным конструктивное исполнение и не оказывающие достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, а также входящих в него материалов и компонентов
2. Улучшающие инновации	Б. продукты, процессы или услуги, обладающие либо невиданными ранее свойствами, либо известными, но значительно улучшенными по производительности или по цене свойствами
3. Псевдоинновации	В. незначительные, не революционные изменения, во многом предсказуемые и предопределенные существующими знаниями, продуктами, технологиями

7. Какие этапы не обязательно должна пройти придуманная вами идея, чтобы превратиться в готовый инновационный продукт?

- а) этап прототипа (модели продукта);
- б) этап патентования;
- в) этап производства;
- г) этап первых продаж

8. Коммерческий проект, который нацелен на быстрый возврат инвестиций и получение прибыли, называется _____.

9. Что является основой возникновения бизнес-идеи?

- а) возможности;
- б) ценности;
- в) получение прибыли;
- г) рентабельность бизнеса

10. Определите правильную последовательность этапов стартапа: 1. тестирование источников трафика; 2. рост за счет вложения средств в проверенные каналы; 3. выстраивание процессов, выход из хаоса; 4. подтверждение существования проблемы и того, что предлагаемое решение ей соответствует; 5. разработка продукта с минимальным функционалом, позволяющим решать проблему; 6. стадия, когда пользователи хотят и готовы покупать продукт

11. Коммерциализация инноваций – это деятельность по распространению инноваций на рынке с целью получения _____.

12. Технологическая компания, стартап, оцениваемый в \$1 млрд и выше называется:

- а) крупная технологическая компания;
- б) компания- единорог;
- в) венчурный фонд;
- г) паевой инвестиционный фонд

13. Краудинвестинг позволяет

а) инвесторам через специальные платформы покупать акции непубличных компаний;

б) работать с инновационными предприятиями, а привлекаемые инвестиции выделяются не только на развитие стартапов, но и на укрепление российского венчурного рынка;

в) оказывать систему грантовой поддержки;

г) получить финансовую помощь от частных инвесторов, которые готовы вложиться в перспективные начинания

14. Жизненный цикл нововведения отличается от жизненного цикла товара наличием стадии _____.

15. Основные характеристики стартапа:

- а) гибкость и оперативность принятия решений;
- б) проектная, а не продуктовая составляющая;
- в) воспроизводимая бизнес-модель;
- г) масштабируемость;
- д) все ответы верные.

16. Предпринимательская деятельность, связанная с финансовыми и капитальными вложениями в инновацию, называется _____.

17. Кто впервые употребил термин «экономика знаний»?

- а) Г.Беккер;
- б) Ф.Махлуп;
- в) Т.Шульц
- г) Г.Гарденер

18. Определите правильную последовательность стадий преобразования знаний: 1. организация и хранение знаний; 2. использование знаний; 3. создание и приобретение знаний.

19. Установите соответствие между номерами технологических укладов экономики знаний и основными ресурсами

Номер уклада	технологического	Основной ресурс

1. 1-й уклад	А. Электрическая энергия
2. 2-ой уклад	Б. Энергия пара, уголь
3. 3-тий уклад	В. Энергия углеводорода, начало ядерной энергетики
4. 4-тый уклад	Г. Энергия воды

20. Университетский комплекс в инновационной деятельности выдвигает на первый план реализацию:

- а) уникальных разработок по многим отраслевым направлениям хозяйства;
- б) перехода от максимизации материального потребления к «качеству жизни»: гуманистическим, экологическим и «немонетарным» критериям бытия;
- в) способности человека быть преобразователем среды и формировать новые цели и приоритеты;
- г) научно-исследовательского и образовательного процессов.

Вариант 2

1. Определите правильную последовательность создания стартапа: 1. Анализ рынка и конкурентов, выявление их сильных и слабых сторон; 2. Разработка дизайна – фирменного стиля, логотипа, ориентируясь на ЦА, определенную на предыдущем этапе; 3. Создание продукта с минимальными затратами и его тестирование (например, в социальных сетях); 4. Анализ целевой аудитории и ее потребностей; 5. Масштабирование - расширение бизнеса; 6. Выбор организационно-правовой формы деятельности; 7. Запуск продаж; 8. Разработка и реализация маркетинговой стратегии для привлечения клиентов через разные каналы; 9. Создание масштабируемой идеи, реализация которой могла бы помочь людям в решении их проблем; 10. Поиск инвесторов – частных или инвестиционных фондов.

2. Информационная инфраструктура обеспечивает:

- а) информатизацию воспроизводственного процесса, то есть предоставляет необходимые сведения из области информатики, маркетинга, менеджмента, статистики, финансов;
- б) техническую и программную поддержку инновационного процесса;
- в) внедрение передовых информационных технологий в исследовательский, образовательный и производственный процесс;
- г) проведение точных статистических подсчетов основных макроэкономических показателей экономики, основанной на знаниях.

3. Секреты производства (ноу – хау) означают:

а) сведения любого характера, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу их неизвестности третьим лицам;

б) совокупность внутренних и внешних условий, способствующих развитию инноваций;

в) результат научно-технической деятельности, оформленный как объект интеллектуальной собственности, материализованный в производственной сфере (осуществленный в сфере услуг) и востребованный потребителем;

г) новейший продукт, призванный обеспечить рост конкурентоспособности.

4. Генерирование бизнес-идей это:

а) перечень правил, обязательных для исполнения каждым сотрудником компании;

б) процесс, основанный на творческом поиске, призванном идентифицировать решение проблем потребителей и новые возможности, которые возникают на рынке;

в) совокупность внутренних и внешних условий, способствующих развитию инноваций;

г) результат научно-технической деятельности, оформленный как объект интеллектуальной собственности, материализованный в производственной сфере (осуществленный в сфере услуг) и востребованный потребителем.

5. Из перечисленного венчурным капиталом является:

а) привлеченные в качестве инвестиций акции венчурных компаний, имеющие потенциально более высокие темпы роста курсовой стоимости по сравнению со среднерыночной динамикой;

б) собственный капитал компании, вложенный в инновационную деятельность;

в) безвозмездные ссуды на проведение НИОКР;

г) инвестиции региональных властей.

6. Трансфер технологий – это:

а) комплекс мероприятий, направленных на передачу научных, научно-технических знаний (в том числе результатов научной, научно-технической деятельности и прав на такие результаты), технологий, разработанных как в стране, так и за рубежом в сферу практического их применения;

б) экспорт инновационных технологий;

в) стратегическое управление материальными и финансовыми потоками в процессе закупки и продажи технологий;

г) импорт технологий

7.Создание нового бизнеса, в основу устойчивого конкурентного преимущества которого положена инновационная высокотехнологичная идея, называется _____ ?

8.Определите правильную последовательность управления исследованиями и разработками для создания новых научных знаний: 1.тестирование опытных образцов и проверка гипотез; 2. планирование фундаментальных и прикладных исследований; 3. оценка и контроль результатов; 4. синтез и теоретизирование, концептуальный анализ проблемы; 5. разработка и подбор методов для проверки гипотез.

9.Установите соответствие между этапами технологического стартапа и их содержанием

Подход к определению технологического предпринимательства	Содержание подхода
1. Организационный	А.Создание бизнеса с инновационной высокотехнологичной (наукоемкой) идеей
2.Инновационный	Б.Трансформации знаний в востребованные рынком технологии
3.Узко-технократический	В. Хозяйственная деятельность, ресурсом и (или) продуктом которой являются технология (ее экономическая реализация)
4. Широко-технократический	Г.Совместное генерирование идей, их развитие и коммерческое применение

10. Диффузия инноваций – это:

- а) способность к генерированию инновационных решений;
- б) продажа объектов интеллектуальной собственности;
- в) распространение и тиражирование инноваций;
- г) расширение инновационного предприятия.

11.Определите правильную последовательность жизненного цикла технологического уклада: 1. зарождение и становление на базе предшествующего технологического уклада; 2. структурная перестройка экономики на базе новой технологии производства, период доминирования; 3. отмирание технологического уклада.

12. Часть национальной инновационной системы, которая содействует переводу научных знаний в коммерчески привлекательные продукты, минимизируя трансакционные издержки, это инновационная _____.

13. Отраслевые технологии, критически необходимые для производства важнейших видов высокотехнологичной продукции и создания высокотехнологичных сервисов, имеющие системное значение для функционирования экономики, решения социально-экономических задач и обеспечения обороны страны и безопасности государства»- это:

- а) прорывные технологии;
- б) критические технологии;
- в) сквозные технологии;
- г) технологии будущего.

14. Этап развития стартапа, когда уже набрана определенная целевая аудитория, есть продажи и лояльные клиенты, но дальнейший рост не происходит называется:

- а) Единорог;
- б) «Долина смерти»;
- в) Динамика роста;
- г) Упадок

15. Совокупность состояний инновации, сменяющих друг друга в процессе преобразования начального состояния (например, предложенной маркетинговой, конструкторской или технологической идеи новшества) в конечное состояние (поступившие в потребление, используемые и дающие эффект новые материалы, изделия, методы, технологии) называется инновационный _____.

16. Использование метода аналогий при управлении инновационными проектами направлено на:

- а) минимизацию ошибок в результате применения громоздких математических вычислений;
- б) учет различных ошибок, последствий влияния неблагоприятных факторов и экстремальных ситуаций как источников потенциального риска
- в) принятие грамотных управленческих решений при недостаточном количестве информации;
- г) возможность обобщения обширной информации по освоению новых рынков.

17. Стадия «прикладные исследования и разработки» наступает после стадии:

- а) исследования глубины и ширины целевого рынка;
- б) разработки инновационного плана;
- в) поисковых научно-исследовательских работ;
- г) создание макета инновации.

18. Какие этапы не обязательно должна пройти придуманная вами идея, чтобы превратиться в готовый инновационный продукт?

- а) этап прототипа (модели продукта);
- б) этап патентования;
- в) этап производства;
- г) этап первых продаж

19. _____ представляет собой экономическую систему, в которой производство, распределение и потребление товаров основано главным образом на наукоемких (knowledge-intensive) видах бизнеса и деятельности в целом, целью которых является быстрое внедрение передовых научно-технических достижений в практику и их коммерциализация.

20. Установите соответствие между видами инноваций и их содержанием

Вид инноваций	Содержание
1. Базисные инновации	А. незначительные технические или внешние изменения в продуктах, оставляющие неизменным конструктивное исполнение и не оказывающие достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, а также входящих в него материалов и компонентов
2. Улучшающие инновации	Б. продукты, процессы или услуги, обладающие либо невиданными ранее свойствами, либо известными, но значительно улучшенными по производительности или по цене свойствами
3. Псевдоинновации	В. незначительные, не революционные изменения, во многом предсказуемые и предопределенные существующими знаниями, продуктами, технологиями

1.2 ВОПРОСЫ ДЛЯ УСТНОГО ОПРОСА

Тема 1 «Основы экономики знаний и введение в технологическое предпринимательство»

1. Что такое технологическое предпринимательство? В чем его отличия от традиционного бизнеса?
2. Понятие и сущность знаний как экономического ресурса.

3. Назовите основные технологические уклады экономики знаний.
4. Кто впервые ввел термин «экономика знаний»?
5. Какие виды инноваций Вам известны?
6. Что такое венчурный капитал?
7. Приведите примеры успешных технологических стартапов?
8. Что такое стартап?
9. Перечислите основные виды стартапов?
10. Что необходимо для запуска бизнеса?
11. Назовите условия достижения технологического суверенитета РФ.
12. Какие существуют виды поддержки для реализации стартапов в российской экономике?
13. Какие источники привлечения инвестиций в стартапы Вы можете назвать?
14. Какие основные этапы создания стартапа Вам известны?
15. Основные работы по созданию и запуску бизнеса.
16. . Документальное оформление процедур создания бизнеса.
17. Меры поддержки институтов инновационного развития федерального и регионального уровня для технологических стартапов.
18. Какое соотношение между собственными и заемными средствами финансирования необходимо придерживаться при запуске бизнеса?
19. Виды технологического предпринимательства.
20. Какие крупные компании-стартапы Вам известны?

Шкала оценивания: 2 балльная

Критерии оценивания:

2 балла (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по всем обсуждаемым вопросам (в том числе самым сложным); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

2-1 балла (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания,

сопровожаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя. В ответах допускаются незначительные неточности.

1 балл (или оценка **«удовлетворительно»**) выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

0 баллов (или оценка **«неудовлетворительно»**) выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

1.3 КЕЙС

Тема № 2 «Разработка бизнес-модели стартапа и формирование ценностного предложения для клиента»

Кейс №1

1. Текст

В одном из ведущих технологических университетов России есть магистерская программа, по окончании которой у студентов в основном есть два пути: выбрать научный путь и заниматься наукой как исследователи или заняться предпринимательской деятельностью, связанной с изобретательством и продвижением / коммерциализацией своих разработок.

Задача университета - за два года дать соответствующие знания студентам, рассказать о преимуществах и недостатках различных видов деятельности и помочь определиться с последующими карьерными шагами. Один из курсов на первом году обучения - создание предпринимательского проекта.

Одна из команд разрабатывает проект, который называется «Система карьерных рекомендаций». Команда проекта состоит из пяти участников, которые поступили в университет из разных регионов России. Все они –

будущие архитекторы. Когда они переехали в Москву, то открыли для себя множество карьерных возможностей, в том числе новые направления, которые еще даже не представлены в регионах. Общаясь между собой, они пришли к выводу, что, возможно, если бы они узнали ранее о новых направлениях, то это могло повлиять на выбор их будущей профессии и программы обучения. Они сошлись на том, что в регионах остается подрастающее поколение и было бы здорово, если бы они заранее смогли узнать о существующих карьерных возможностях. Еще лучше, если бы они имели возможность дистанционно пообщаться с профессионалами на разных стадиях карьерных путей, чтобы узнать об их опыте, образовании и навыках, которые им позволили профессионально «вырасти». Так появилась идея создания проекта «Система карьерных рекомендаций».

Идея проекта заключается в создании платформы, где будут собираться анкеты пользователей, которые должны отражать их карьерные пути (основное образование, дополнительное образование, стажировки). С помощью разработанного командой кода анкеты будут проходить отбор и интегрироваться в соответствии с запросами клиентов. Например, я консультант в аудиторской компании, но мечтаю работать с кадрами в сфере HR. Пользователь оставляет на сайте свой запрос, и система делает подборку пользователей, которые в свое время изменили вектор карьеры с работы консультанта на работу в HR. У меня есть возможность получить консультацию у этих специалистов, чтобы узнать, какие навыки и знания им понадобились, чтобы это сделать. Во время семестра ребята разработали бизнес-план и сделали презентацию своего проекта, но в результате столкнулись с критикой со стороны менторов и предпринимателей. Изначально их учили, что для создания проекта одной из главных задач является разработка глобальной идеи. По их мнению, цель и задачи разработанного ими проекта масштабные и, главное, направлены на то, чтобы сделать мир лучше.

Команда была так увлечена донесением до аудитории той пользы молодым людям, которую несет их проект, что они толком не смогли ответить, как будут зарабатывать. У критиков было множество вопросов относительно финансовой составляющей, которая была представлена очень образно в презентации.

Менторами был полностью раскритикован маркетинговый план. Создатели проекта были так увлечены идеей помочь людям, что забыли о том, что изначально планировали предпринимательский проект. После полезной и безжалостной критики со стороны менторов создатели проекта чувствуют себя подавленными и стоят перед выбором: учесть все замечания

и дальше прорабатывать проект или бросить свою задумку.

2. Вопросы и задания к кейсу

1. Что вы посоветуете команде?
2. Какие были бы ваши шаги и рекомендации?
3. С помощью каких инструментов можно проверить реализуемость и адекватность идеи предпринимательского проекта?
4. Насколько важно иметь готовый, отлаженный и работающий прототип, чтобы презентовать его аудитории?
5. В кейсе одна из проблем связана с тем, что все участники команды – будущие архитекторы, насколько важно иметь в команде специалистов с разными навыками? Какие специалисты наиболее востребованы на ранних стадиях развития компании?

3. Вспомогательные материалы

1. Видеоролики в сети Интернет о примерах неудачных презентациях потенциальных стартапов.

4. Заключение по кейсу (зачитывается студентам после заслушивания их ответов на вопросы и задания, указанные в пункте 2):

5. Заключительное задание

Придумайте свою бизнес-идею для потенциального технологического стартапа с учетом обсуждения кейса.

6. Оценка работы каждого студента преподавателем в зависимости от участия в решении кейса.

Шкала оценивания: 2 балльная

Критерии оценивания:

2 балла выставляется обучающемуся, если решение кейса демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

2-1 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача

решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

1 балл выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

0 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

1.4 ДЕЛОВАЯ ИГРА

Тема № 3 «Команда и ее роль в формировании стартапа»

Деловая игра №1 «Командир»

Цель деловой игры – развитие навыков командной работы, необходимой для формирования идеи технологического бизнеса.

Задачи:

- формирование представления о феномене команды и ее составляющих;
- демонстрация преимущества командной работы;
- осознание участниками тренинга своих командных ролей;
- формирование чувства сплоченности, принадлежности к команде;
- совершенствование процессов принятия решений в команде;
- развитие навыков командного взаимодействия;
- выработка идеи, которая ляжет в основу проекта создания технологического бизнеса.

Этап 1 – Формирование команд (15 минут)

Реквизит: карточки с картинками из мультфильмов (100 шт). Участникам тренинга случайным образом выдаются карточки с персонажами различных мультфильмов (5-6 персонажей). Получив карточку, участники должны найти других персонажей из «своего» мультфильма и объединиться в команду.

Этап 2 – Формирование ценностного предложения и подготовка презентационных материалов (50 минут)

Реквизит: листочки для записи слов (одно слово на листе), доска для фиксации выбранных слов, маркеры, шаблон для оформления проекта

(по количеству команд), бумага.

Игра развивает умения:

- работать в условиях неопределенности;
- пользоваться разрозненными данными для поиска общего смысла (конвергентное мышление);
- находить общий язык с незнакомыми людьми и распределять роли в команде;
- выстраивать групповую работу в условиях ограниченного времени;
- мыслить творчески и уметь генерировать провокационные идеи (дивергентное мышление);
- быстро ориентироваться и готовить выступление на малознакомую тему.

Все участники берут по три листка бумаги и записывают на каждом листе по одному существительному, которое приходит в голову. Модератор собирает листочки со словами и раскладывает их в произвольном порядке на столе записями вниз.

Модератор (преподаватель) фиксирует выбранные слова на флипчарте. Командам дается 60 минут для того, чтобы придумать продукт, который можно описать выбранными словами.

Пример: команда выбрала слова «ботинки» «телепорт» «солнце». Они могут придумать ботинки, телепортирующие тебя по нужному адресу и работающие от солнечной энергии. Продукт может быть самым фантастичным, но команды в своей презентации должны суметь внятно объяснить принцип его работы.

Этап 3 – Презентация результатов работы каждой команды (20 минут).

Этап 4- Заключение. Преподаватель подводит итоги (5 минут)

Шкала оценивания: 2 балльная

Критерии оценивания:

2 балла (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в деловой игре и полностью справляется с порученной ему ролью, выполняя требуемые от него трудовые действия и проявляя способность применять на практике необходимые для этого знания, умения и навыки; легко откликается на развитие и неожиданные повороты игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; свободно и эффективно взаимодействует с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, выполнены точно и правильно; при обсуждении результатов игры демонстрирует способность к профессиональной саморефлексии.

2-1 балла (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он хорошо ориентируется в искусственно созданной «профессиональной» ситуации, при выполнении своей роли демонстрирует активность и готовность выполнять необходимые трудовые действия, допуская отдельные недочеты; адекватно реагирует на развитие и неожиданные повороты игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; старается «профессионально» взаимодействовать с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, выполнены с небольшими недочетами; при обсуждении результатов игры проявляет критичность по отношению к самому себе.

1 балл (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он нуждается в посторонней помощи при выполнении трудовых действий, выполняя доверенную ему роль в искусственно созданной «профессиональной» ситуации; при выполнении своей роли демонстрирует неполноту собственных знаний, вследствие чего пассивен и испытывает затруднения при неожиданном развитии игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; неуверенно взаимодействует с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, выполнены с ошибками; при обсуждении результатов игры пассивен, внешнюю оценку предпочитает самооценке.

0 баллов (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не справился с выполнением трудовых действий, необходимых по доставшейся ему роли в искусственно созданной «профессиональной» ситуации; при выполнении своей роли демонстрирует отсутствие элементарных знаний, вследствие чего пассивен и теряется при неожиданном развитии игрового «профессионального» сюжета, создаваемого преподавателем в режиме реального времени; вынужденно и неэффективно взаимодействует с другими участниками игры (своими «деловыми» партнерами); задания, полученные в ходе игры, не выполнены или выполнены с грубыми ошибками; при обсуждении результатов игры не способен дать адекватную профессиональную оценку своим действиям.

1.5 СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ

Тема № 5 «Разработка финансовой модели стартапа и оценка ее эффективности в условиях риска»

Ситуационная задача №1

Вы планируете технологический стартап «Сканер». Прогнозируемый срок – 3 года. Ставка дисконтирования – 16%. Для его реализации

необходимо привлечь стартовые инвестиции в размере 950000 руб. Приток денежных средств в первый год планируется на уровне 452000 руб, второй – 618000 руб., третий – 714000 руб. Отток денежных средств в первый год планируется на уровне 354000 руб., второй год – 415000 руб., третий год – 559 000 руб. Необходимо принять решение о целесообразности данного проекта.

Ситуационная задача №2

Перед Вами данные по сводной оценке эффективности стартап – проекта «Транспорт». Сделайте выводы о целесообразности данного проекта. Есть ли у него перспективы? Обоснуйте стратегию его продвижения.

Сводная оценка эффективности стартап- проекта «Архитектор»

Год	Инвестиции	Приток ДС	Отток ДС	Денежный поток
0	1295000			
1		1220000	941700	278300
2		1350000	962110	387890
3		1555000	982300	572700
4		1650000	480000	1170000
5		1780000	620000	1160000
Чистая приведенная стоимость (NPV)			929349,33 >0	
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)			2,86 года	
Индекс рентабельности (PI)			1,70	

Ситуационная задача №3

В таблице представлен профиль рисков проекта «Ландшафт». Постройте матрицу рисков предлагаемого проекта (по 9 балльной шкале). Сделайте выводы по поводу рисков данного проекта. Предложите меры по нивелированию выявленных рисков.

Профиль рисков проекта «Ландшафт»

Риск	Вероятность наступления риска	Степень воздействия риска	Оценка риска
Риск неполучения	2,00	2,00	4,00

кредита			
Рыночный риск	1,67	2,67	4,44
Риск отсутствия тендерных заказов	2,67	3,00	8,00

Шкала оценивания: 2 балльная

Критерии оценивания:

2 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

2-1 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

1 балл выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

0 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

1.6 МИНИ-ПРОЕКТЫ

Тема № 4 «Оценка рынка при планировании стартапа и разработка маркетинговой стратегии его продвижения»

Мини-проект №1

Построить конкурентную карту рынка и определить положение будущей организации на рынке, технического обслуживания и ремонта автотранспортных средств по итогам предыдущего года (Орловская область, ОКВЭД 45.20). Определите перспективы развития потенциального бизнеса на данном рынке в Орловской области.

Конкурентная карта рынка организаций, оказывающих техническое обслуживание и ремонта автотранспортных средств в Орловской области в 202X году (шаблон)

Доля рынка, % Темп роста доли, %	Лидеры рынка (>12%)	Предприятия с сильной конкурентной позицией (6,5- 12%)	Предприятия со слабой конкурентной позицией (2,5- 6,5%)	Аутсайдеры рынка (<2,50%)
Конкурентная позиция быстро улучшается (>120%)	A1	B1	C1	D1
Конкурентная позиция медленно улучшается (106- 120%)	A2	B2	C2	D2
Конкурентная позиция медленно ухудшается (90- 106%)	A3	B3	C3	D3
Конкурентная позиция быстро ухудшается (<90%)	A4	B4	C4	D4

Примечание: возможные стратегии поведения экономического субъекта: A1,A2 – усиление конкурентных позиций, A3 – стремление к сохранению лидирующих позиций, A4 – могут потерять лидирующие позиции; B1- стремление к лидерству, B2- стратегия атаки, B3,B4 – сохранение положения на рынке; C1,C2 – активная оборонительная стратегия, C3,C4 –возможна диверсификация; D1, D2 – сохранение рыночной ниши, D3, D3 – уход с рынка.

Мини-проект №2

Проведите оценку потенциального объема рынка (РАМ), на котором планируется стартап (ОКВЭД 45.20 - Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств), в Курской области за предыдущий год. Информационной базой для выполнения мини-проекта выступает информационно-аналитический сервис (Тестфирм). Результаты представить в виде отчета с расчетными данными

Мини-проект №3

Проведите оценку целевого объема рынка (ТАМ), на котором планируется стартап (ОКВЭД 45.20 - Деятельность в области архитектуры, инженерных изысканий и предоставление технических консультаций в этих

областях), в Курской области за предыдущий год. Информационной базой для выполнения мини-проекта выступает информационно-аналитический сервис (Тестфирм). Результаты представить в виде отчета с расчетными данными.

Мини-проект №4

Проведите оценку доступного объема рынка (SAM), на котором планируется стартап (ОКВЭД 45.20 - Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств), в Курской области за предыдущий год. Информационной базой для выполнения мини-проекта выступает информационно-аналитический сервис (Тестфирм). Результаты представить в виде отчета с расчетными данными.

Мини-проект №5

Проведите оценку реально достижимого объема рынка (SOM), на котором планируется стартап (ОКВЭД 45.20 - Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств), в Курской области за предыдущий год. Информационной базой для выполнения мини-проекта выступает информационно-аналитический сервис (Тестфирм). Результаты представить в виде отчета с расчетными данными.

Тема № 5 «Разработка финансовой модели стартапа и оценка ее эффективности в условиях риска»

Мини-проект №6

Исходные данные

Цель проекта – открытие организации ООО «Инженер» в г. Курск, способной предоставить услуги по проектированию земельных участков (ОКВЭД 45.201.3).

Основные услуги – оказание услуг по проектированию земельных участков.

Потенциальные клиенты – физические лица, индивидуальные предприниматели.

Стартовые инвестиции - 895 тыс. руб. (100% - собственные средства).

Срок реализации – 3 года.

Планируемые поступления денежных средств: 1 год – 841000 руб., 2 год – 964000 руб., 3 год – 1254000 руб.

Планируемые оттоки денежных средств: 1 год – 874000 руб., 2 год – 747000 руб., 3 год – 864000 руб.

Ставка дисконтирования – 15%.

Система налогообложения – упрощенная (объект налогообложения - «доходы»).

Необходимо оценить эффективность предлагаемого стартап –проекта и построить профиль рисков данного проекта.

Сделайте вывод о целесообразности и перспективах данного проекта.

Шкала оценивания: 2 балльная

Критерии оценивания:

2 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

2-1 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

1 балл выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

0 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

2 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ АССЕСМЕНТА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ БУДУЩЕГО ПК6-5.

1. ПЕРВОЕ ГРУППОВОЕ ЗАДАНИЕ ДЛЯ АССЕСМЕНТА – МИНИ-ПРОЕКТ «Транспорт Плюс: оценка эффективности»

Необходимое время для выполнения группового задания – 25 минут
Исходные данные (представлены в виде презентации)

Цель проекта – открытие организации ООО «Транспорт Плюс» в г. Курск, способной предоставить услуги по техническому обслуживанию транспортных средств (ОКВЭД 45.20).

Основные услуги – оказание услуг по оказанию консультационных услуг по ландшафтной архитектуре.

Потенциальные клиенты – юридические и физические лица, индивидуальные предприниматели.

Стартовые инвестиции - 1,38 млн. руб. (100% - собственные средства).

Срок реализации – 3 года.

Планируемые поступления денежных средств: 1 год – 915000 руб., 2 год – 1325000 руб., 3 год – 1503000 руб.

Планируемые оттоки денежных средств: 1 год – 554000 руб., 2 год – 625000 руб., 3 год – 859000 руб.

Ставка дисконтирования – 15%.

Формат и специализация. Организация ООО «Транспорт Плюс» будет располагаться на втором этаже бизнес-центра «Континент». Площадь офиса составляет 100 кв. метров.

Система налогообложения – упрощенная (объект налогообложения - «доходы»).

Задание

1.1. Построить конкурентную карту рынка и определить положение будущей организации на рынке услуг, оказываемых в области технического обслуживания транспортных средств по итогам предыдущего года (Курская область, ОКВЭД 45.20).

Вспомогательные материалы:

- информационно-аналитический сервис «Рейтинг фирм по выручке, все отрасли» (<https://www.testfirm.ru/rating>);

- образец конкурентной карты

Конкурентная карта рынка организаций, оказывающих услуги по ремонту транспортных средств в Курской области в 202X году (шаблон)

Доля рынка, % Темп роста доли, %	Лидеры рынка (>12%)	Предприятия с сильной конкурентной позицией (6,5- 12%)	Предприятия со слабой конкурентной позицией (2,5- 6,5%)	Аутсайдеры рынка (<2,50%)
Конкурентная позиция быстро улучшается (>120%)	A1	B1	C1	D1
Конкурентная позиция медленно улучшается (106-120%)	A2	B2	C2	D2
Конкурентная позиция медленно ухудшается (90-106%)	A3	B3	C3	D3
Конкурентная позиция быстро ухудшается (<90%)	A4	B4	C4	D4

Примечание: возможные стратегии поведения экономического субъекта: A1,A2 –усиление конкурентных позиций, A3 – стремление к сохранению лидирующих позиций, A4 – могут потерять лидирующие позиции; B1- стремление к лидерству, B2- стратегия атаки, B3,B4 – сохранение положения на рынке; C1,C2 – активная оборонительная стратегия, C3,C4 –возможна диверсификация; D1, D2 – сохранение рыночной ниши, D3, D3 – уход с рынка.

1.2. Оценить эффективность предлагаемого стартап -проекта. Сделайте вывод о жизнеспособности данного проекта.

В целях экономии времени расчеты произвести с помощью онлайн-сервиса «Инвестиционный калькулятор»

Вспомогательные материалы:

- онлайн-сервис «Инвестиционный калькулятор» (<https://invest.e-vko.kz/ru/calcs.html>);

- образец таблицы по сводной оценке стартап-проекта

Сводная оценка эффективности стартап- проекта

Год	Инвестиции	Приток ДС	Отток ДС	Денежный поток
0				
1				
2				
3				
Чистая приведенная стоимость (NPV)				
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)				
Индекс рентабельности (PI)				

1.3 Выступление обучающихся по результатам проведенной работы

1.4 Тайминг:

- время на выполнение заданий – 20 минут,
- время на выступление обучающихся – 5 минут.

2. ВТОРОЕ ГРУППОВОЕ ЗАДАНИЕ ДЛЯ АССЕСМЕНТА – ДЕЛОВАЯ ИГРА «ПРОВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ С БИЗНЕС-АНГЕЛОМ О ФИНАНСИРОВАНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СТАРТАПА»

Необходимое время для выполнения группового задания – 65 минут

2.1 Этап: организационный

Разделение по группам. Студенческая группа делится на 2 группы:

- группа разработчиков технологического стартапа;
- группа потенциальных инвесторов данного проекта;

Каждой группе необходимо оценить жизнеспособность и приемлемость представленной идеи, с учетом готовой финансовой модели бизнес-плана со своих позиций

Принимайте во внимание тот факт, что интересы потенциальных инвесторов и разработчиков проекта по многим вопросам развития бизнеса могут не совпадать. Возможно осуществление ротации, в таком случае половина группы объявляется разработчиками, а вторая половина - инвесторами.

2.2 этап: заявители, подготовка к переговорам.

Компания при поиске инвестиционных ресурсов для финансирования развития определяет следующие основные параметры:

1. Срок финансирования - не менее срока реализации проекта, не более 6 лет для производства и 2 лет для оказания услуг.

2. Объем финансирования - ожидаемый объем привлекаемых средств, необходимых для реализации проекта.

3. Источник финансирования - используются ли кредитные средства, а также участие какого количества инвесторов предполагается.

4. Стоимость (цена) финансирования (капитала) - параметр, определяющий, какую минимальную доходность готовы получать основатели.

5. Схема финансирования - график привлечения заемных средств с указанием их источников.

При этом каждый параметр предопределяется особыми факторами. Так, определение срока финансирования обычно происходит в зависимости от срока жизни проекта, который рассчитывается техническими службами по специальным нормативам трудозатрат и срока службы оборудования. Определение объема (суммы) финансирования происходит:

1) на основе расчета суммы инвестиционных потребностей при разных вариантах проекта (в зависимости от масштаба проекта);

2) с учетом доступности финансовых ресурсов. При этом «Фокус заключается в том, согласуются ли желаемые показатели экономического роста фирмы с ее реальными финансовыми возможностями и финансового рынка».

Определение реальной к привлечению суммы базируется на понимании того, на какой диапазон объемов финансирования можно рассчитывать при использовании той или иной схемы финансирования; на какую сумму будут согласны профинансировать владельцы капитала при данном финансовом состоянии компании/проекта. Стоимость финансирования проекта должна быть минимальной. Проект эффективен, если его доходность превышает стоимость используемого капитала. Схема финансирования определяется на основе анализа влияния выбранной формы на финансовое состояние и рисков компании. С учетом заполненной финансовой модели компании определяют

наиболее оптимальную схему финансирования, которую они представят инвестору.

Используйте представленную ниже документацию на переговорах с основателями бизнеса.

Рекомендуемые формы для заполнения

1. Информация о заявителях

Имя заявителя	Должность	Компания	Контакт для связи

2. Краткое изложение предложения

--

3. Другие участники:

Имя	Организация	Роль	Подпись

Подпись главного заявителя _____

3. Описание продукта (максимально одна страница)

--

4. Опишите продукты компании с упором на приоритетность или уникальность

Наименование продукта	Описание (обоснование приоритетности или уникальности)

5. Обзор рыночных возможностей (максимально 1 страница)

--

6. Опишите рыночные возможности и то, каким образом продукты компании способствуют удовлетворению существующих потребностей. Объясните преимущества ваших продуктов или услуг над конкурентными аналогами. Укажите потенциальных потребителей и целевые рынки. Объясните, каким образом будет происходить контакт с потребителем.

Продукт	Существующая потребность	Преимущество перед конкурентами	Потенциальные потребители	Форма взаимодействия с целевой аудиторией

7. Команда и компетенции участников

Участник команды	Функциональные обязанности	Ключевые навыки и опыт

9. Опишите планы компании по выводу продуктов на рынок. Укажите размеры финансирования, запрашиваемые у венчурного инвестора (фонда венчурного финансирования), размеры полученных ранее инвестиций или размеры запрашиваемых средств из других источников. Опишите, какое дополнительное финансирование может потребоваться для вывода продуктов на рынок

Планируемые мероприятия по выводу продукта на рынок	Размер запрашиваемого финансирования	Необходимость в дополнительном финансировании

9. Опишите, как будут использоваться инвестиции VCF для достижения специфических показателей плана коммерциализации

Целевые точки проекта	Дата начала	Дата завершения

10. Приложите примерный бюджет использования инвестиций VCF

Статьи бюджета	Сумма
Итого	

2.3 этап: инвесторы, подготовка к переговорам.

Группам - потенциальным инвесторам необходимо на основе представленного формуляра сформулировать критерии отбора подобных проектов, выявить сильные и слабые стороны данного проекта и подготовиться к решению вопроса о соответствии данного проекта и компании критериям вашего инвестиционного фонда. На какие уступки вы готовы пойти? Продумайте способы разрешения возможных разногласий с разработчиками проекта. Потенциальным инвесторам необходимо сформулировать критерии отбора подобных проектов:

1. ожидаемый срок финансирования;
2. ожидаемый объем финансирования на одного инвестора;
3. ожидаемая доля в компании/ожидаемая доходность;
4. схема финансирования;
5. допустимые риски проекта.

Критерии оценки проектов в рамках деловой игры:

1. продукт: в чем уникальность бизнес;
2. рынок: целевой сегмент рынка, преимущества и отличия от конкурентов, маркетинговые мероприятия. Для кого, почему, как;
3. защита интеллектуальной собственности: обоснование стратегии защиты, если она требуется;
4. структура предложения инвестору: размер финансирования, обоснование доли инвестора, варианты выхода. Сколько, за что, как отдавать;
5. качество презентации: наглядность, полнота, убедительность, читабельность, красочность;

6. полнота и емкость ответов на вопросы: понимание проблем с которыми столкнется проект

Критерии оцениваются по 5 балльной шкале.

2.4 этап: переговорный процесс.

Каждой из групп необходимо подготовиться к длительным и трудным переговорам, на которых будет определяться «будущее» проекта: отказ или согласие об инвестировании, размер вложенных средств, управление проектом, права и обязанности сторон, структурирование сделки и постинвестиционный мониторинг развития проекта, возврат средств инвесторам.

Группам - разработчикам бизнес-плана необходимо будет убедить команду инвесторов в эффективности и целесообразности данного проекта, обоснованности требуемого размера инвестиций. Подготовьтесь к вероятным разногласиям по различным вопросам, продумайте способы их разрешения, размеры ваших «уступок».

Группам - разработчикам бизнес-плана необходимо будет убедить команду инвесторов в эффективности и целесообразности данного проекта, обоснованности требуемого размера инвестиций. Эффективными решениями в данном случае являются:

- подготовка участниками переговоров заранее перечня возможных вопросов и потенциальных ответов на них;
- подготовка основателями короткой презентации (3–5 слайдов), отражающей ключевую информацию о проекте, его перспективах и выгодах инвестора;
- применение основателями методики СПИН-продаж, ключевая идея в том, чтобы подвести инвестора к мысли о том, что проект перспективен, а не напрямую утверждать это, акцент ставится на интересе инвестора и тех выгодах, которые он получает);
- определение основателями заранее критериев успешности переговоров;
- определение на встрече потребностей и взглядов инвесторов, понимание того, что создает для них наибольшую ценность;
- достижение конкретных договоренностей о следующих шагах, действиях по инвестированию в проект или его поддержке;
- применение методик успешных переговоров , в т.ч.: работа с возражениями, выявление причин несогласия инвесторов;
- отсутствие уступок без получения чего-то взамен;

- проработка возможности для торга заранее - не стоит сразу предлагать лучшие условия.

Примечание: на этапе переговорного процесса участникам рекомендуется использовать методику СПИН-продажи (вспомогательные материалы).

2.5 этап: подведение итогов.

Команды переговорщиков объявляют о результатах переговоров, объясняют причины, по которым было/не было достигнуто итоговое соглашение. Здесь стоит сопоставить запланированные заранее цели переговоров и фактически достигнутые. Также происходит подробное обсуждение действий как организаторов, так и инвесторов.

Преподаватель может добавить к ответам групп то, что инвесторы ориентируются не на прошлые доходы компании, а на ее перспективы, включающие как будущие поступления доходов, на которые оказывает влияние состояние отрасли в целом, так и развитие анализируемого предприятия, к примеру, введение новой производственной линии.

1.6 Тайминг:

этап: организационный – 5 минут;

этап. заявители, подготовка к переговорам – 25 минут

этап: инвесторы, подготовка к переговорам - 15

этап: переговорный процесс - 15

этап: подведение итогов – 5 минут

1.7 Вспомогательные материалы



Схема проведения переговоров согласно методике СПИН-продажи



Структура встречи согласно методике СПИН-продажи

Шкала оценивания профессиональной компетенции будущего ПКБ-5.

№	Уровень сформированности ПКб	Показатели оценивания		
		способность действовать (выполнение действий, названных индикаторами достижения ПКб)	способность творить, сотрудничать и развиваться (поведенческие индикаторы, показатели личностного роста)	доминирующая роль в команде
1	Не соответствует ожиданиям	Не выполняет действия, названные индикаторами достижения ПКб; не принимает участия в процессе выполнения задания группой	Наблюдатель (присутствует при реализации предложенных кем-то нестандартных подходов и решений)	Формальный член команды
2	Требуются улучшения	Выполняет некоторые действия, названные индикаторами достижения ПКб, порученные	Мотивированный помощник (незначительное, но заинтересованное участие в реализации чужих нестандартных подходов и решений)	Исполнитель

		ему при выполнении задания группой, но нуждается в посторонней помощи		
3	Соответствует базовым ожиданиям	Самостоятельно выполняет действия, названные индикаторами достижения ПКБ, порученные ему при выполнении задания группой	Активный участник творческого процесса <i>(активно вовлекается в реализацию предложенных кем-то нестандартных подходов и решений)</i>	Уверенный исполнитель
4	Соответствует ожиданиям	Самостоятельно выполняет действия, названные индикаторами достижения ПКБ, порученные ему при выполнении задания группой, и оказывает помощь другим обучающимся, консультирует нуждающихся в помощи	Соавтор, <i>(подхватывает, дополняет и (или) развивает чужие нестандартные подходы и решения)</i>	Учитель, консультант
5	Превосходит ожидания	Организует деятельность группы по выполнению задания, распределяет обязанности между членами группы по выполнению задания, самостоятельно выполняет наиболее	Генератор идей, инноватор, автор <i>(предлагает нестандартные подходы и решения)</i>	Лидер

		сложные действия, названные индикаторами достижения ПКб, оказывает другим обучающимся помощь в их выполнении и берет на себя ответственность за выполнение задания группой		
--	--	--	--	--

Критерии оценивания выполнения групповых заданий ассесмента:

Уровень сформированности ПКб–5, превосходящий ожидания: доля освоенных обучающимся знаний, умений и опыта деятельности, указанных в таблице 1.3 РПД для данной профессиональной компетенции будущего, составляет 100-90%.

Уровень сформированности ПКб–5, соответствующий ожиданиям: доля освоенных обучающимся знаний, умений и опыта деятельности, указанных в таблице 1.3 РПД для данной профессиональной компетенции будущего, составляет 89-80%.

Уровень сформированности ПКб–5, соответствующий базовым ожиданиям: доля освоенных обучающимся знаний, умений и опыта деятельности, указанных в таблице 1.3 РПД для данной профессиональной компетенции будущего, составляет 79-65%.

Уровень сформированности ПКб–5, требующий улучшений: доля освоенных обучающимся знаний, умений и опыта деятельности, указанных в таблице 1.3 РПД для данной профессиональной компетенции будущего, составляет более 64-50%.

Уровень сформированности ПКб–5, не соответствующий ожиданиям: доля освоенных обучающимся знаний, умений и опыта деятельности, указанных в таблице 1.3 РПД для данной профессиональной компетенции будущего, составляет менее 50%.

3 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

3.1 ТЕМЫ ЭССЕ

1. Технологическое предпринимательство как тренд развития в экономике знаний.
2. Исторические аспекты возникновения технологического предпринимательства в России и зарубежом.
3. Примеры технологических компаний-единорогов в российской практике.
4. Факторы сдерживания и ускорения технологического предпринимательства в региональных университетах России:
5. Технологическое лидерство и стратегия инжинирингового прорыва.
6. Молодежное технологическое предпринимательство в экосистеме инновационного развития региона (регион по выбору обучающегося).
7. Успешные примеры технологических стартапов, вышедших из стен университета.
8. Технологические компании - единороги в мировой практике.
9. Города и единороги: стартапы в транспорте.
10. Инновационные проекты в транспорте.
11. Технологическое предпринимательство как инновационное направление транспортной деятельности.
12. Выдающиеся примеры технологических проектов в транспорте.
13. Стартап –проект: «Студенческое диспетчерское бюро как средство профориентации и мотивации обучающихся».
14. Лучший предприниматель в автобизнесе (женщина) в мировой практике.
15. Лучший предприниматель в автобизнесе (мужчина) в мировой практике.

Шкала оценивания эссе: в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов (установлено положением П 02.016).

Максимальный балл за эссе – 30.

Балл, полученный обучающимся за эссе, суммируется с баллом, выставленным ему за решение компетентностно-ориентированной задачи.

При необходимости выполнения обучающимся на промежуточной аттестации дополнительного задания (если обучающийся на ассесменте продемонстрировал уровень сформированности профессиональных компетенций будущего «Не соответствует ожиданиям») балл, полученный обучающимся за эссе, суммируется с баллами, выставленными ему за решение компетентностно-ориентированной задачи и выполнение дополнительного задания.

Общий балл по промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале в соответствии с таблицей 3.1:

Таблица 3.1 –Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал⁹

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по 5-балльной шкале</i>
100-50	зачтено
49 и менее	не зачтено

Примечание 9– При проведении экзамена таблица 3.1 дается в следующей редакции:

Таблица 3.1 – Соответствие 100-балльной и 5-балльной шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по 5-балльной шкале</i>
100-85	отлично
84-70	хорошо
69-50	удовлетворительно
49 и менее	неудовлетворительно

Критерии оценивания эссе

<i>№ n/n</i>	<i>Критерии оценивания</i>	<i>Максимальный балл</i>
1	Соответствие теме, отсутствие отступлений от темы	2
2	Соблюдение требований к композиции (наличие вступления, основной части и заключения) и логики рассуждения (наличие формулировки доказываемого тезиса, аргументов и выводов)	2
3	Достаточность, точность, убедительность и оригинальность аргументов	14
4	Наличие авторской позиции в эссе, оригинальность эссе	4
5	Владение теоретическим материалом и терминологией дисциплины	2
6	Логичность выводов в заключении	2
7	Защита эссе	4

3.2 КОМПЕТЕНТНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ЗАДАЧИ

Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача №1

Вы планируете осуществить комплекс работ по запуску бизнес-проекта, выполняющего архитектурные заказы для юридических лиц в г. Воронеж, в котором функционируют 132 потенциальных заказчика. Средний чек архитектурных заказов составляет 72500 руб. На основании предоставленных Вам необходимо оценить предел роста компании (общий объем рынка) и определить потенциал компании для развития и масштабирования на рынке.

Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача №2

Бизнес-модель стартапа ООО «Инстайл» представлена в таблице.

Ключевые партнеры	Основные виды деятельности	Ценностное предложение	Отношения с клиентами	Сегментация клиентов
Арендодатель Бухгалтер (аутсорсинг)	Аудит сайта Настройка контекстной рекламы SEO-оптимизация сайта Настройка внешнего трафика социальных сетей Администрирование	Качество услуг Конкурентная цена Скорость оказания услуг	Персональный Ориентация на предпочтения клиентов Формирование лояльности: - акции; - скидки постоянным клиентам	Юридические лица всех форм собственности, размеров деятельности и отраслевой принадлежности (сегмент B2B)
	Ключевые ресурсы помещение 100 м ² оборудование (компьютеры, специализированное ПО, мебель и прочие)		Каналы сбыта Онлайн-общение; офлайн-прием; оформление места; геолокационные сервисы	
Структура затрат		Источники доходов		
Заработная плата Аренда помещения и коммунальные расходы Расходы на маркетинг Прочие расходы		Поступления от оказания услуг Авансовая система оплаты Ценообразование – в зависимости от характеристик услуг		

На основании представленных данных обозначьте возможные изменения бизнес-модели при внедрении данного проекта на рынке.

Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача №3

Самозанятый Иванов А.И. занимается в сфере автомойки, однако пока клиентов не достаточно, так как у потенциальных заказчиков нет информации. Обоснуйте возможную стратегию запуска нового продукта на рынок.

Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача №4

Внутри конвенционального канала сбыта мужских костюмов установлены специальным соглашением следующие фиксированные претензии на прибыль со стороны участников канала товародвижения в зависимости от цены, по которой они продают свой товар: Производитель — 25%. Оптовый продавец — 20%. Розничный продавец — 15%. Рынок характеризуется как «Рынок покупателя». Продажная розничная цена на мужской костюм данной марки зафиксировалась на уровне 200 ден. ед. за штуку. Издержки обращения составляют следующие доли в цене продажи каждого участника товародвижения: Оптовый продавец — 5%. Розничный продавец — 10%.

Каковы размеры (в абсолютном выражении) прибыли, на которые может рассчитывать каждый участник товародвижения при условии соблюдения соглашения? В каких пределах должна находиться себестоимость изготовления каждого мужского костюма?

Насколько правомерным было бы выравнивание претензий на прибыль всех участников товародвижения и почему это не происходит на развитых рынках?

Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача №5

Компания X-prank (численность - пять человек) выводит на рынок услугу, связанную с поиском пропавших вещей. Уникальность услуги заключается в специальном программном обеспечении, позволяющем со смартфона или планшета устанавливать связь с потерянной вещью без специальных устройств. Суть технологии заключается в создании базы данных физических свойств объекта (материал, температура, размер, масса и т. п.). Посредством специально установленного приложения любое мобильное устройство может сканировать внешнюю среду по заданным параметрам и находить утерянную вещь.

Пользуясь полученными знаниями, сформулируйте основные элементы бизнес-модели в соответствии с концепцией М. Джонсон, К. Кристенсен и Х. Кагерманн.

Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача №6

Вы с командой разработали инновационную идею и теперь ищите средства для реализации стартапа. Вы определили круг потенциальных инвесторов, узнали о них общедоступную информацию: ФИО, сферу интересов. Совершенно случайно в ресторане вы встретили одного из интересующих вас инвесторов. На текущий момент у вас ещё нет красивой презентации, чтобы заинтересовать инвестора у вас есть 3-5 минут, в противном случае, охрана выведет вас из зала. В итоге, под рукой у вас есть только салфетка и крайне малый отрезок времени.

Необходимо. Презентовать свою бизнес-идею с помощью себя и одного листа А4 (заменитель салфетки). С листом можно (и нужно) делать всё, что угодно. Обязательное условие – идея должна быть оригинальной и хотя бы теоретически достижимой, т.е. никаких телепортов, магии и т. п.

Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача №7

Виталий Петрович решил открыть своё дело. Он выбрал сферу деятельности в нюансах, которой хорошо разбирался. Не будучи специалистом в экономике и предпринимательстве, он заказал бизнес-план в консалтинговой организации с хорошим рейтингом доверия. На основе

корректных исходных данных (предоставленных самим Виталием Петровичем) был сделан качественный документ. В итоге начинающему бизнесмену предоставили кредит. На радостях Виталий Петрович закинул распечатанный бизнес-план подальше в шкаф для бумаг. Но где-то в глубине сознания он о нём помнил, поэтому спустя год он всё-таки сверил фактические показатели с плановыми. Реальные показатели оказались в два раза лучше ожидаемых. Радости Виталия Петровича не было предела – он снова закинул бизнес-план в шкаф. Теперь он был уверен, что консалтинговое агентство не такое уж и хорошее, раз может так ошибаться. Однако радость длилась не долго, буквально через пару месяцев бизнес пришлось закрыть.

Вопросы к ситуации.

1. Для кого в данном случае составлялся бизнес-план?
2. Прав ли был Виталий Петрович в оценке профессионализма сотрудников консалтингового агентства?
3. В чём была главная ошибка Виталия Петровича? Как ему (пошагово) следовало поступить?

Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача №8

Вы планируете технологический стартап «Х». Прогнозируемый срок – 3 года. Ставка дисконтирования – 16%. Для его реализации необходимо привлечь стартовые инвестиции в размере 850000 руб. Приток денежных средств в первый год планируется на уровне 542000 руб, второй – 718000 руб., третий – 844000 руб. Отток денежных средств в первый год планируется на уровне 754000 руб., второй год – 615000 руб., третий год – 759 000 руб.

Необходимо принять решение о целесообразности данного проекта.

Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача №9

Перед Вами данные по сводной оценке эффективности стартап – проекта «Инженер».

Сводная оценка эффективности стартап- проекта «Инженер»

Год	Инвестиции	Приток ДС	Отток ДС	Денежный поток
0	3295000			
1		2220000	241700	?
2		2350000	862110	?
3		2555000	782300	?
4		2650000	780000	?
5		2780000	720000	?
Чистая приведенная стоимость (NPV)			?	
Дисконтированный срок окупаемости (DPP)			?	
Индекс рентабельности (PI)			?	

Сделайте выводы о целесообразности данного проекта. Есть ли у него перспективы? Обоснуйте стратегию его продвижения.

Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача №10

В таблице представлен профиль рисков проекта «Автомойка».

Профиль рисков проекта «Автомойка»

Риск	Вероятность наступления риска	Степень воздействия риска	Оценка риска
Риск неполучения кредита	3,5	1,25	?
Рыночный риск	2,15	3,21	?
Риск отсутствия тендерных заказов	2,18	3,00	?

Постройте матрицу рисков предлагаемого проекта (по 9 балльной шкале). Сделайте выводы по поводу рисков данного проекта. Предложите меры по нивелированию выявленных рисков.

Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача №11

Учредители некоего предприятия в 202X г. решили организовать центр по техническому и гарантийному обслуживанию, слесарному и кузовному ремонту автомобилей. Учредителями будут выступать три лица. Первоначальный капитал сформирован следующим образом: 70% - в денежном выражении – 1-ый учредитель (физическое лицо); 10% - в

денежном выражении – 2-ой учредитель (физическое лицо); 20% - в денежном выражении – 3-ий учредитель (АО «Росавтоком»). Планируемая численность штатных сотрудников – 30 человек, привлеченных работников, работающие по договорам гражданско-правового характера - 10 человек.

1. Выберите наиболее предпочтительную, на ваш взгляд, организационно-правовую форму предприятия. Объясните свой выбор.

2. Может ли данное предприятие считаться малым. Если да, то с какого момента и на основании каких норм. Если нет, то почему.

Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача №12

Построить конкурентную карту рынка и определить положение будущей организации на рынке услуг, оказываемых по ремонту транспортных средств по итогам предыдущего года (Липецкая область, ОКВЭД 45.20). Определите перспективы развития потенциального бизнеса на данном рынке в Липецкой области.

Конкурентная карта рынка организаций, оказывающих услуги по ремонту транспортных средств в Липецкой области в 202X году (шаблон)

Доля рынка, % Темп роста доли, %	Лидеры рынка (>12%)	Предприятия с сильной конкурентной позицией (6,5- 12%)	Предприятия со слабой конкурентной позицией (2,5- 6,5%)	Аутсайдеры рынка (<2,50%)
Конкурентная позиция быстро улучшается (>120%)	A1	B1	C1	D1
Конкурентная позиция медленно улучшается (106- 120%)	A2	B2	C2	D2
Конкурентная позиция медленно ухудшается (90- 106%)	A3	B3	C3	D3
Конкурентная позиция быстро ухудшается (<90%)	A4	B4	C4	D4

Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача №13

Вы планируете осуществить комплекс работ по запуску бизнес-проекта, выполняющего пассажирские заказы для юридических лиц в г. Воронеж, в котором функционируют 102 потенциальных заказчика. Средний чек архитектурных заказов составляет 35417 руб. На основании предоставленных Вам необходимо оценить предел роста компании (потенциальный объем рынка) и определить потенциал компании для развития и масштабирования на рынке.

Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача №14

В таблице представлен профиль рисков проекта «Инженер».

Профиль рисков проекта «Инженер»

Риск	Вероятность наступления риска	Степень воздействия риска	Оценка риска
Риск неполучения кредита	2,87	1,25	?
Рыночный риск	2,14	3,14	?
Риск отсутствия тендерных заказов	3,12	2,5	?

Постройте матрицу рисков предлагаемого проекта (по 9 балльной шкале). Сделайте выводы по поводу рисков данного проекта. Предложите меры по нивелированию выявленных рисков.

Компетентностно-ориентированная (ситуационная) задача №15

Вы планируете осуществить комплекс работ по запуску бизнес-проекта, выполняющего пассажирские заказы для юридических лиц в г. Москва, в котором функционируют 1568 потенциальных заказчика. Средний чек архитектурных заказов составляет 38541 руб. На основании предоставленных Вам необходимо оценить предел роста компании (общий объем рынка) и определить потенциал компании для развития и масштабирования на рынке.

Шкала оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи: в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов (установлено положением П 02.016).

Максимальное количество баллов за решение компетентностно-ориентированной задачи – 6.

При необходимости выполнения обучающимся на промежуточной аттестации дополнительного задания (если обучающийся на ассессменте продемонстрировал уровень сформированности профессиональных компетенций будущего «Не соответствует ожиданиям») максимальное количество баллов для указанного обучающегося за решение компетентностно-ориентированной задачи – 3 балла.

Балл, полученный обучающимся за решение компетентностно-ориентированной задачи, суммируется с баллом, выставленным ему *за эссе*.

При необходимости выполнения обучающимся на промежуточной аттестации дополнительного задания (если обучающийся на ассесменте продемонстрировал уровень сформированности профессиональных компетенций будущего «Не соответствует ожиданиям») балл, полученный обучающимся за решение компетентностно-ориентированной задачи, суммируется с баллами, выставленными ему *за эссе* и выполнение дополнительного задания.

Общий балл промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале в соответствии с таблицей 3.2:

Таблица 3.2 – Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по 5-балльной шкале</i>
100-50	зачтено
49 и менее	не зачтено

Критерии оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи:

6-5 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

4-3 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

2-1 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

0 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.

3.3 ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ (выполняют только обучающиеся, продемонстрировавшие на ассесменте уровень сформированности профессиональных компетенций будущего «Не соответствует ожиданиям»)

В таблице представлен профиль рисков проекта «Инженер».

Профиль рисков проекта «Инженер»

Риск	Вероятность наступления риска	Степень воздействия риска	Оценка риска
Риск неполучения кредита	2,14	2,25	?
Рыночный риск	3,25	3,47	?
Риск отсутствия тендерных заказов	2,54	3,2	?

Постройте матрицу рисков предлагаемого проекта (по 9 балльной шкале). Сделайте выводы по поводу рисков данного проекта. Предложите меры по нивелированию выявленных рисков.

Шкала оценивания выполнения дополнительного задания (разбора конкретной ситуации): в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов (установлено положением П 02.016).

Максимальное количество баллов за выполнение дополнительного задания (разбор конкретной ситуации) – 3.

Балл, полученный обучающимся за выполнение дополнительного задания, суммируется с баллами, выставленным ему за эссе и решение компетентностно-ориентированной задачи.

Общий балл промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале в соответствии с таблицей 3.3:

Таблица 3.3 – Соответствие 100-балльной и дихотомической шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по 5-балльной шкале</i>
100-50	зачтено
49 и менее	не зачтено

Критерии оценивания выполнения дополнительного задания):

3 балла выставляется обучающемуся, если доля освоенных им знаний, умений и опыта деятельности, указанных в таблице 1.3 РПД для данной профессиональной компетенции будущего, составляет не менее 85%.

2 балла выставляется обучающемуся, если доля освоенных им знаний, умений и опыта деятельности, указанных в таблице 1.3 РПД для данной профессиональной компетенции будущего, составляет не менее 70%.

1 балл выставляется обучающемуся, если доля освоенных обучающимся знаний, умений и опыта деятельности, указанных в таблице 1.3 РПД для данной профессиональной компетенции будущего, составляет не менее 50%.

0 баллов выставляется обучающемуся, если доля освоенных обучающимся знаний, умений и опыта деятельности, указанных в таблице 1.3 РПД для данной профессиональной компетенции будущего, составляет менее 50%.