

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)

Институт образования ТГУ

УТВЕРЖДАЮ:

Директор института,
руководитель ОПОП



Е.А. Суханова

«12» сентября 2024 г.

Оценочные материалы по дисциплине

Предпринимательство

по направлению подготовки

44.03.01 Педагогическое образование

Направленность (профиль) подготовки:

Образование в новой социокультурной и цифровой реальности

Форма обучения

Очная

Квалификация

Бакалавр

Год приема

2024

СОГЛАСОВАНО:

Председатель УМК

М. А. Отт



Томск – 2024

1. Компетенции и индикаторы их достижения, проверяемые данными оценочными материалами

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.

УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

ИУК-10.1 Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике

ИУК-10.2 Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей

ИУК-2.2 Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений

2. Оценочные материалы текущего контроля и критерии оценивания

Элементы текущего контроля:

- Посещение и работа на лекционных и практических занятиях.
- Выполнение домашних заданий по групповому проекту.

Посещение лекционных и практических занятий является обязательным критерием оценки успеваемости студентов. Студент, не посетивший в течение контрольного периода более половины лекционных занятий, не допускается к зачету.

Практические занятия представляют собой наиболее активную и свободную форму дискуссии, позволяющую включить в нее как можно большее количество студентов.

Работа на практических занятиях проходит в форме решения кейсов, выполнения упражнений, контрольных заданий, симуляций и деловых игр, проектной работы. Целью проведения кейсов и деловых игр выступает развитие креативных, творческих способностей студентов, необходимых для работы по проекту; формирование у них способности к моделированию определенных ситуаций и их анализу. Студент, не посетивший в течение контрольного периода более половины практических занятий, не допускается к зачету.

Выполнение домашних заданий по групповому проекту (в форме командных письменных работ по подготовке результатов проекта) является важнейшим инструментом формирования практических компетенций студента в области планирования инновационно-предпринимательской деятельности. Домашнее задание по каждой теме должно быть сдано каждой командой преподавателю в форме промежуточной презентации на специально отведенном практическом занятии. За выполненное и сданное преподавателю в срок домашнее задание по подготовке презентации проекта каждый член команды получает 5 баллов в рамках питч-сессий.

Основным оценивающим мероприятием по курсу является групповой проект, выполняемый в формате whitepaper и презентуемый на последнем практическом занятии в семестре. Проект выполняется группой студентов в количестве 5-7 человек в одной группе. На основе теоретической информации по командообразованию студенты должны распределить роли в своей команде. По результатам распределения ролей студентам дается задание по распределению командных функций. Это задание должно осуществляться командой коллегиально при совместном обсуждении сделанной студентами домашней работы.

Опираясь на вопросы и описания девяти блоков в бизнес-модели студентам необходимо **дать описание выбранной ими технологии, бизнес-идею и суть их группового проекта**, ответив в том числе на следующие вопросы:

В чем состоит ценностное предложение вашего проекта?

Кто является потребителем вашего проекта?

Какая работа должна быть сделана для решения ключевых проблем или удовлетворения ключевых потребностей целевых потребителей?

Каким образом ваш проект может удовлетворить потребности или решить проблемы потребителя?

Какие преимущества получит потребитель, воспользовавшись вашим проектом?

На основе технологии бизнес-канвы студентам необходимо **подготовить бизнес-модель собственного проекта**, презентовав полученные результаты на первой питч-сессии с участием экспертов. Возможна корректировка бизнес-модели после первой питч-сессии.

В рамках маркетинговой части студентам предлагается выбрать сегмент (сегменты) рынка и описать его:

Выбор сегмента рынка.

Анализ и описание потребностей представителей данного сегмента.

Количественный и качественный анализ данного сегмента:

Сколько таких клиентов?

Какие они (возраст, пол, интересы, род деятельности, если это B2C; или отрасль, размер компании, сферы деятельности, если это B2B)?

В чем нуждаются, какая потребность и причина использования данной услуги и почему она до сих пор не удовлетворена?

Максимально подробное описание услуги, которая может быть оказана данному сегменту.

Выделить целевые сегменты потребителей (на основе вторичной информации).

Сформировать «Гайд-интервью с потенциальным потребителем» — беседу по технологии «глубинного интервью», составить карту эмпатии клиента;

Побеседовать с 3–5 клиентами (выборка дидактическая).

Проанализировать полученные данные и сформулировать выводы, значимые для проекта.

На основе проделанной работы студентам необходимо разработать предложение для клиента.

В рамках группового проекта студентам дается **задание по определению основных источников финансирования** для реализуемого ими проекта. При этом им необходимо использовать результаты переговоров с потенциальными инвесторами, полученные в процессе участия в деловой игре.

В рамках финансовой части проекта, студентам необходимо:

Рассчитать затраты на привлечение клиентов проекта и доходы, полученные от одного клиента;

Сделать расчет экономики проекта с учетом проектируемого потока доходов и расходов;

Проанализировать факторы внешней среды проекта, которые могут повлиять на величину положительного денежного потока;

Произвести расчет денежных потоков поступлений и выплат за планируемый период реализации проекта на основе маркетингового исследования;

На основании проведенных расчетов показателей эффективности определить экономическую целесообразность и инвестиционную привлекательность реализации проекта.

В рамках блока «Оценка рисков» студентам следует **провести качественный анализ рисков**, присущих их групповому проекту. Далее прописать процедуры риск-менеджмента, которые следует провести в рамках проекта.

Результаты выполненной работы по групповому проекту оформляются в виде бизнес-плана в формате презентации. Презентация проекта происходит на последнем практическом занятии с участием преподавателей и экспертов (представители бизнеса, власти).

3. Оценочные материалы итогового контроля (промежуточной аттестации) и критерии оценивания

В рамках данной дисциплины применяется балльно-рейтинговая система оценки:

Тип элемента	Элемент	Максимальное количество баллов
Работа в семестре	Задания в аудитории	45
Самостоятельная работа (СРС)	Тестирование	10
	Проектная работа (промежуточные питч-сессии)	10
Итого		65

Задания в аудитории:

Выполнение заданий в аудитории оценивается максимум в 3 балла. Учитывается: посещение студентов занятия, включение в работу, активное участие в работе над кейсом (деловой игре). Всего оцениваемых мероприятий 15.

Тестирование:

В семестре предусмотрено две контрольные точки в виде тестов, размещаемых на платформе moodle в курсе «Социальное и технологическое предпринимательство». Первый тест студентами решается через 7 недель обучения. Второй тест студенты решают на предпоследней неделе обучения в семестре. Каждый тест оценивается максимум в 5 баллов.

Проектная работа:

Основной фокус СРС сделан на проектной работе, осуществляемой в микрогруппах над собственными проектами. В течение семестра преподаватель проводит промежуточную оценку выполняемой работе в виде питч-сессий. Всего предусмотрено две промежуточные питч-сессии, каждая из которых оценивается в 5 баллов на основе критериев оценивания, указанных в карте компетенций.

Формой промежуточной аттестации является финальная питч-сессия в форме защиты проектной работы перед группой экспертов.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ФИНАЛЬНОЙ ПИТЧ-СЕССИИ

Мах баллов	Критерии оценивания	Индикатор	Уровни освоения компетенций, баллы
Мах = 5 баллов	Продукт: в чем уникальность бизнес-идеи, какие проблемы решает продукт, почему востребован	ИУК-10.2	Низкий уровень: сформулирована простая бизнес-идея, не учтены ресурсные ограничения при планировании проекта - 1 балл Средний уровень: разработан план небольшого проекта, основанного на простых

			достижимых финансовых механизмах - 3 балла Высокий: разработан план проекта с учетом рисков и включением альтернативных финансовых механизмов - 5 баллов
Мах = 5 баллов	Рынок: целевой сегмент рынка, преимущества и отличия от конкурентов, маркетинговые мероприятия	ИУК-10.2	Низкий уровень: представлены типовые характеристики рынка без реальной аналитики - 1 балл Средний уровень: проведена реальная, но не репрезентативная аналитика рынка - 3 балла Высокий уровень: проект учитывает условий рынка в динамике - 5 баллов
Мах = 5 баллов	Команда проекта: командный стиль работы, наличие взаимодополняющих ролей и компетенций	ИУК-2.2	Низкий уровень: не выделен функционал участников, “все делают все» - 1 балл Средний уровень: каждый участник выполняет отведенную ему роль - 3 балла Высокий уровень - участник не только выполняет свою роль, но и привлекают экспертов - 5 баллов
Мах = 5 баллов	Структура предложения для инвестора/заказчика: обоснование выбора модели коммерциализации, варианты выхода, обоснование финансового запроса	ИУК-10.1	Низкий уровень: не учтены запросы и интересы инвестора - 1 балл Средний уровень: учтены интересы заказчика, но финансовая модель не обоснована - 3 балла Высокий уровень: строит финансовую модель и предложение с учетом интересов инвестора - 5 баллов
Мах = 5 баллов	Качество презентации: наглядность, полнота, убедительность, читабельность, красочность	ИУК-2.2	Низкий уровень: информация не структурирована, не ориентирована на аудиторию - 1 балл Средний уровень: презентация недостаточно раскрывает преимущества идеи - 3 балла Высокий уровень: глубокое понимание аудитории, четкое

			изложение ключевых преимуществ - 5 баллов
Max = 5 баллов	Полнота и емкость ответов на вопросы жюри: понимание проблем, с которыми столкнется проект	ИУК-10.2	Низкий уровень: трудно отвечает на вопросы, опирается на теорию, но не реальный опыт - 1 балл Средний уровень: опирается на теорию и опыт разработки проекта, но ответы могут быть неполными - 3 балла Высокий уровень: демонстрирует глубокое понимание идеи и ее реализации - 5 баллов
Max = 5 баллов	Соответствие идеи проекта, места реализации проекта выбранному направлению обучения студентов	ИУК-10.2	Низкий уровень: выбрано популярное направление предпринимательства, без учета других своих компетенций - 1 балл Средний уровень: бизнес-проект направлен на профессиональную сферу студента - 3 балл Высокий уровень: бизнес-проект помогает капитализировать профессиональные навыки студента - 5 баллов.
Итого: <i>max</i> = 35 баллов			

Итоговый результат выставляется на основе суммы полученных баллов:

90-100 баллов – «отлично»;

70-89 баллов – «хорошо»;

55-69 балла – «удовлетворительно».

4. Оценочные материалы для проверки остаточных знаний (сформированности компетенций)

Тест с выбором одного правильного ответа¹

Какова цель формирования национальных инновационных систем? (ИУК-10.1)

1. рост ВВП
2. создание механизма саморазвития национальной экономики
3. контроль государственных расходов за НИОКР
4. разработка государственной инновационной политики

Каково назначение инновационной инфраструктуры? (ИУК-10.1)

1. рост ВВП

¹ Уланов, В. Л. Технологическое предпринимательство : учебник для вузов / В. Л. Уланов, Е. Г. Лашкова, Е. В. Иванова ; под общей редакцией В. Л. Уланова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 149 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-20398-1. — С. 46 — 59 — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/558078/>

2. **создание благоприятной экономической среды хозяйствования и взаимодействия субъектов инновационной деятельности**
3. обеспечение финансирования фундаментальных исследований
4. преодоление технологических разрывов

Почему начинающий предприниматель чаще всего выбирает ИП, в качестве организационно-правовой формы? (ИУК-10.2)

1. **упрощенное налогообложение**
2. низкий учредительный взнос
3. количество участников менее 50
4. свободный выбор юридического адреса

Какую поддержку начинающему предпринимателю оказывают бизнес-инкубаторы? (ИУК-10.2)

- экспертное мнение о проекте
- аутстаффинг
- предоставление финансирования
- **предоставление в пользование материальных ресурсов**

Какой анализ используется для оценки сильных и слабых сторон, возможностей и угроз реализации проекта? (ИУК-2.2)

1. **SWOT-анализ**
2. ABC-анализ
3. XYZ-анализ
4. PEST-анализ

Информация о разработчиках

Автор: менеджер центра предпринимательства ИЭМ, преподаватель кафедры финансов и учета Куклина Т.В.

Рецензент д.э.н., профессор, директор ИЭМ Нехода Е.В.