

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Заболотный Г.И. / Заболотный
Должность: Директор филиала
Дата подписания: 30.06.2024 15:31:53
Уникальный программный ключ:
476db7d4accb36ef8130172be235477473d63457266ce26b7e9e40f733b8b08

МИНОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Самарский государственный технический университет»

(ФГБОУ ВО «СамГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ:

Директор филиала ФГБОУ ВО
"СамГТУ" в г. Новокуйбышевске

_____ / Г.И. Заболотный

" ____ " _____ 20__ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.08.02 «Инженерное предпринимательство»

Код и направление подготовки (специальность)	13.04.02 Электроэнергетика и электротехника
Направленность (профиль)	Цифровая трансформация и управление проектами в электроэнергетике
Квалификация	Магистр
Форма обучения	Очная
Год начала подготовки	2023
Институт / факультет	Кафедры филиала ФГБОУ ВО "СамГТУ" в г. Новокуйбышевске
Выпускающая кафедра	кафедра "Электроэнергетика, электротехника и автоматизация технологических процессов" (НФ- ЭЭиАТП)
Кафедра-разработчик	кафедра "Электроэнергетика, электротехника и автоматизация технологических процессов" (НФ- ЭЭиАТП)
Объем дисциплины, ч. / з.е.	72 / 2
Форма контроля (промежуточная аттестация)	Зачет с оценкой

Б1.В.08.02 «Инженерное предпринимательство»

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) **13.04.02 Электроэнергетика и электротехника**, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от № 147 от 28.02.2018 и соответствующего учебного плана.

Разработчик РПД:

Заведующий кафедрой,
кандидат технических наук,
доцент

(должность, степень, ученое звание)

Е.М Шишков

(ФИО)

Заведующий кафедрой

А.А. Малафеев, кандидат
экономических наук, доцент

(ФИО, степень, ученое звание)

СОГЛАСОВАНО:

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

А.А Малафеев, кандидат
экономических наук, доцент

(ФИО, степень, ученое звание)

Руководитель образовательной
программы

Е.М. Шишков, кандидат
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	5
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам), с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	5
4.1 Содержание лекционных занятий	6
4.2 Содержание лабораторных занятий	6
4.3 Содержание практических занятий	7
4.4. Содержание самостоятельной работы	8
5. Перечень учебной литературы и учебно-методического обеспечения по дисциплине (модулю)	10
6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения	10
7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем	11
8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)	11
9. Методические материалы	11
10. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)	13

**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)
Универсальные компетенции			
Системное и критическое мышление	УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий	УК-1.1 Анализирует проблемную ситуацию и осуществляет её декомпозицию на отдельные задачи	Владеть методикой формирования стартапа и взаимодействия с возможными инвесторами
		УК-1.2 Вырабатывает стратегию решения поставленной задачи (составляет модель, определяет ограничения, вырабатывает критерии, оценивает необходимость дополнительной информации)	Знать основы философии предпринимательства; основные ценности наёмного работника, бизнесмена и предпринимателя; различия между регулярным бизнесом, предпринимательством вообще и технологическим предпринимательством
			Владеть методами формирования команды стартапа
			Знать методы и приёмы обучения предпринимательству, основы конкурентной борьбы и защиты прав на объекты интеллектуальной собственности
Уметь формировать бизнес-идею в виде оригинального продуктового предложения			

		УК-1.3 Формирует возможные варианты решения задач	Владеть практическими методами формирования миссии, концепции компании, видения, стратегии, бизнес- модели и бизнес-плана на основе реализации модели Баргельмана, расширенной модели Портера и построения стратегической канвы
--	--	---	---

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
УК-1			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
Аудиторная контактная работа (всего), в том числе:	24	24
Лекции	8	8
Практические занятия	16	16
Самостоятельная работа (всего), в том числе:	48	48
подготовка к зачету	48	48
Итого: час	72	72
Итого: з.е.	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	Инженерное предпринимательство	8	0	16	48	72
	Итого	8	0	16	48	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
3 семестр				
1	Инженерное предпринимательство	Формирование философии предпринимательства	Тернистый путь коммерциализации инновационных идей. Ключевые моменты философии предпринимательства. Формирование философии предпринимательства и почему это важно.	2
2	Инженерное предпринимательство	Творческое мышление как базовая основа креативности. Методы использования и развития творческого мышления	Что даёт креативность? Основы творческого мышления. Динамика развития мышления. Сознание и интуиция. Виды и типы мышления. Нестандартное видение и мышление. Модельный подход к решению задач. Классификация методов генерации идей. Стратегическая инновационная канва. Модель четырёх действий.	2
3	Инженерное предпринимательство	Инновации и знания как источник технологического предпринимательства	Инновационная составляющая технологического предпринимательства. Формула инновации и шкала мощности знаний и технологий. Источники инноваций и ключевые компоненты инновации. Управление инновации и инновационные стратегии. Трансформация бизнес-целей в создание и использование инноваций.	2
4	Инженерное предпринимательство	Что такое Start Up? Определение, структура, возможности финансирования	Определение понятия «стартап». Качество цели и фактор случайности в создании стартапа. Жизненный цикл стартапа. Возможные и реальные инвесторы. Оценка объёма инвестиций в стартап и ожидания инвесторов. Проведение процедуры «Due-diligence». Компетенции инвестора. Советы экспертов.	2
Итого за семестр:				8
Итого:				8

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
3 семестр				
1	Инженерное предпринимательство	Основные понятия предпринимательства. Технологическое предпринимательство	Тернии коммерциализации: узловые моменты и акценты. Психологические моменты. Что такое предпринимательство, портрет предпринимателя. Технологическое предпринимательство: определение и этапы.	2
2	Инженерное предпринимательство	Психологические аспекты предпринимательства	Изменение психологической парадигмы предпринимательства. Психологические аспекты предпринимательства. Мотивация, самореализация, лидерство. Психологический портрет предпринимателя. От полезных привычек к наращиванию компетенций. Четырехкомпонентная модель компетенций.	2
3	Инженерное предпринимательство	Пути коммерциализации инновационной идеи. Базовые принципы формирования команды	Пути коммерциализации знаний и инновационных идей. Методы «живых технологий». Принципы формирования команды стартапа. Различия между группой и командой. Правила работы в команде и ролевые стереотипы. Навыки успешной работы команды.	2
4	Инженерное предпринимательство	Продуктовое предложение: описание, особенности экспертизы, оцениваемые риски	Ключевые вопросы описания и представления проекта и продукта. Что оценивают эксперты при представлении проекта. Важность предлагаемой новой потребительской ценности инновационного продукта. Человеческий фактор, как базовый фактор жизнеспособности проекта. Формирование предварительной презентации проекта. Виды рисков инновационного проекта.	2
5	Инженерное предпринимательство	Конкурентоспособность. Ключевая потребительская ценность продукта. Методы ТРИЗ и бенчмаркинг	Содержание конкуренции и конкурентные стратегии. Давление и влияние конкурентных сил: модель М. Портера. Виды конкурентной борьбы. Инструменты оценки конкурентоспособности: профиль конкурентов. Ключевая потребительская ценность продукта. Подход, ориентированный на пользователя. Особенности представления продуктового предложения. Основы классической ТРИЗ. Бенчмаркинг: особенности и цели его проведения. Функционально-диагностический анализ.	2

6	Инженерное предпринимательство	Концепция, миссия и слоган компании	Миссия компании: определение и содержание. Компания как открытая система. Миссия как компромисс, отражение взаимосвязей и основная деловая концепция. Корпоративная концепция, её структура. Слоган как выражение миссии и инструмент рекламной войны.	2
7	Инженерное предпринимательство	Ведение и стратегия. Архитектура бизнеса. Бизнес-модель компании и бизнес-план	Онтологическое поле современной компании. Структура концепции компании и корпоративное видение. Видение и стратегия. Модель Баргельмана. Ключевые вопросы разработки корпоративной стратегии. Расширенная модель М. Портера. Формирование и алгоритм разработки корпоративной стратегии. Бизнес-модель и бизнес-план. Основные компоненты бизнес-модели. Виды анализа при составлении бизнес-плана и его предметное содержание.	2
8	Инженерное предпринимательство	Подготовка презентации для конкурса или для возможного инвестора	Ключевые вопросы подготовки и представления инновационного проекта возможному инвестору. Что хочет услышать инвестор: содержание презентации. Как нужно говорить, что можно и что нельзя говорить. Типичные ошибки при представлении проекта. Способы преодоления страха перед выступлением. Конкурсная программа У.М.Н.И.К, требования к проектам, представляемым на конкурс, примеры конкурсных проектов. Творческая составляющая технологического предпринимательства.	2
Итого за семестр:				16
Итого:				16

4.4. Содержание самостоятельной работы

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

Инженерное предпринимательство	Самостоятельная работа с литературой и подготовка к зачёту с оценкой	<p>Тернистый путь коммерциализации инновационных идей. Ключевые моменты философии предпринимательства. Формирование философии предпринимательства и почему это важно. Тернии коммерциализации: узловые моменты и акценты. Психологические моменты. Что такое предпринимательство, портрет предпринимателя.</p> <p>Технологическое предпринимательство: определение и этапы. Изменение психологической парадигмы предпринимательства.</p> <p>Психологические аспекты предпринимательства. Мотивация, самореализация, лидерство.</p> <p>Психологический портрет предпринимателя. От полезных привычек к наращиванию компетенций. Четырёхкомпонентная модель компетенций. Что даёт креативность? Основы творческого мышления. Динамика развития мышления. Сознание и интуиция. Виды и типы мышления. Нестандартное видение и мышление. Модельный подход к решению задач.</p> <p>Классификация методов генерации идей. Стратегическая инновационная канва. Модель четырёх действий. Инновационная составляющая технологического предпринимательства. Формула инновации и шкала мощности знаний и технологий. Источники инноваций и ключевые компоненты инновации.</p> <p>Управление инновации и инновационные стратегии.</p> <p>Трансформация бизнес-целей в создание и использование инноваций. Определение понятия «стартап». Качество цели и фактор случайности в создании стартапа. Жизненный цикл стартапа. Возможные и реальные инвесторы. Оценка объёма инвестиций в стартап и ожидания инвесторов.</p> <p>Проведение процедуры «Due-diligence». Компетенции инвестора. Советы экспертов. Пути коммерциализации знаний и инновационных идей. Методы «живых технологий». Принципы формирования команды стартапа. Различия между группой и командой. Правила работы в команде и ролевые стереотипы. Навыки успешной работы команды.</p> <p>Ключевые вопросы описания и представления проекта и продукта. Что оценивают эксперты при представлении проекта. Важность предлагаемой новой потребительской ценности инновационного продукта. Человеческий фактор, как базовый фактор жизнеспособности проекта.</p> <p>Формирование предварительной презентации проекта. Виды рисков инновационного проекта. Содержание конкуренции и конкурентные стратегии. Давление и влияние конкурентных сил: модель М. Портера. Виды конкурентной борьбы.</p> <p>Инструменты оценки конкурентоспособности: профиль конкурентов. Ключевая потребительская ценность продукта. Подход, ориентированный на пользователя. Особенности представления продуктового предложения. Основы классической ТРИЗ. Бенчмаркинг: особенности и цели его проведения. Функционально-диагностический анализ. Миссия компании: определение и содержание. Компания как открытая система. Миссия как компромисс, отражение взаимосвязей и основная деловая концепция. Корпоративная концепция, её структура. Слоган как выражение миссии и инструмент рекламной войны. Онтологическое поле современной компании. Структура концепции компании и корпоративное видение. Видение и стратегия. Модель Баргельмана. Ключевые вопросы разработки корпоративной стратегии. Расширенная модель М. Портера. Формирование и алгоритм разработки корпоративной стратегии. Бизнес-модель и бизнес-план. Основные компоненты бизнес-модели. Виды анализа при составлении бизнес-плана и его предметное содержание.</p> <p>Ключевые вопросы подготовки и представления инновационного проекта возможному инвестору. Что хочет услышать инвестор: содержание презентации. Как нужно говорить, что можно и что нельзя говорить. Типичные ошибки при представлении проекта. Способы преодоления страха перед выступлением. Конкурсная программа У.М.Н.И.К., требования к проектам, представляемых на конкурс, примеры конкурсных проектов.</p> <p>Творческая составляющая технологического предпринимательства. Развитие международного права в области создания и защиты объектов интеллектуальной собственности. Признаки интеллектуальной деятельности. Основные виды интеллектуальной собственности. Объекты права интеллектуальной собственности. Исключительное право собственности и его использование. Законодательство в области права интеллектуальной собственности. Имущественные и неимущественные права. Авторские права. Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности.</p>	48
--------------------------------	--	--	----

Итого за семестр:	48
Итого:	48

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

№ п/п	Библиографическое описание	Ресурс НТБ СамГТУ (ЭБС СамГТУ, IPRbooks и т.д.)
Основная литература		
1	Предпринимательство; ЮНИТИ-ДАНА, 2017.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu iprbooks 71222	Электронный ресурс
Дополнительная литература		
2	Инновационное предпринимательство и коммерциализация инноваций; Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2016.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu iprbooks 79290	Электронный ресурс
3	Инновационное предпринимательство; Российская таможенная академия, 2017.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu iprbooks 84849	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.

№ п/п	Наименование	Производитель	Способ распространения
1	Microsoft Windows	Microsoft (Зарубежный)	Лицензионное
2	Microsoft Office	Microsoft (Зарубежный)	Лицензионное
3	Антивирус Kaspersky Endpoint Security	АО «Лаборатория Касперского» (Отечественный)	Лицензионное
4	LibreOffice	The Document Foundation (Отечественный)	Свободно распространяемое
5	Adobe Reader	Adobe Systems (Зарубежный)	Свободно распространяемое

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»,

профессиональных баз данных, информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование	Краткое описание	Режим доступа
1	Scopus - база данных рефератов и цитирования	http://www.scopus.com/	Зарубежные базы данных ограниченного доступа
2	Электронно-библиотечная система IPRbooks	http://www.iprbookshop.ru/	Российские базы данных ограниченного доступа
3	Электронная библиотека изданий СамГТУ	http://irbis.samgtu.local/cgi-bin/irbis64r_01/cgiirbis_64.exe	Российские базы данных ограниченного доступа
4	Научная электронная библиотека	http://elibrary.ru/	Ресурсы открытого доступа

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

Лекционные занятия

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории, набор демонстрационного оборудования: экран, проектор, переносной ноутбук.

Специализированная мебель: 19 ученических столов (2 пос. места), 19 ученических скамей, доска, стол, кафедра и стул для преподавателя.

Практические занятия

Компьютерный класс – учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории, набор демонстрационного оборудования: экран, проектор, переносной ноутбук.

Помещение оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и с доступом в электронную информационно-образовательную среду СамГТУ; компьютерами - 12 шт., оборудованная учебной мебелью: 12 компьютерных столов, 12 стульев, стол и стул преподавателя, доска.

Самостоятельная работа

Помещение для самостоятельной работы – учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций.

Аудитория, оснащенная компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и с доступом в электронную информационно-образовательную среду СамГТУ.

Оборудование: 3 компьютера с выходом в сеть Интернет.

Специализированная мебель: 3 компьютерных стола, 3 стула.

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.08.02 «Инженерное предпринимательство»**

Код и направление подготовки (специальность)	13.04.02 Электроэнергетика и электротехника
Направленность (профиль)	Цифровая трансформация и управление проектами в электроэнергетике
Квалификация	Магистр
Форма обучения	Очная
Год начала подготовки	2023
Институт / факультет	Кафедры филиала ФГБОУ ВО "СамГТУ" в г. Новокуйбышевске
Выпускающая кафедра	кафедра "Электроэнергетика, электротехника и автоматизация технологических процессов" (НФ- ЭЭиАТП)
Кафедра-разработчик	кафедра "Электроэнергетика, электротехника и автоматизация технологических процессов" (НФ- ЭЭиАТП)
Объем дисциплины, ч. / з.е.	72 / 2
Форма контроля (промежуточная аттестация)	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)
Универсальные компетенции			
Системное и критическое мышление	УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий	УК-1.1 Анализирует проблемную ситуацию и осуществляет её декомпозицию на отдельные задачи	Владеть методикой формирования стартапа и взаимодействия с возможными инвесторами
		УК-1.2 Вырабатывает стратегию решения поставленной задачи (составляет модель, определяет ограничения, вырабатывает критерии, оценивает необходимость дополнительной информации)	Знать основы философии предпринимательства; основные ценности наёмного работника, бизнесмена и предпринимателя; различия между регулярным бизнесом, предпринимательством вообще и технологическим предпринимательством
			Владеть методами формирования команды стартапа
			Знать методы и приёмы обучения предпринимательству, основы конкурентной борьбы и защиты прав на объекты интеллектуальной собственности
Уметь формировать бизнес-идею в виде оригинального продуктового предложения			

		УК-1.3 Формирует возможные варианты решения задач	Владеть практическими методами формирования миссии, концепции компании, видения, стратегии, бизнес- модели и бизнес-плана на основе реализации модели Баргельмана, расширенной модели Портера и построения стратегической канвы
--	--	---	---

Матрица соответствия оценочных средств запланированным результатам обучения

Код индикатора достижения компетенции	Результаты обучения	Оценочные средства	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация
Инженерное предпринимательство				
УК-1.1 Анализирует проблемную ситуацию и осуществляет её декомпозицию на отдельные задачи	Владеть методикой формирования стартапа и взаимодействия с возможными инвесторами	Тестовые задания	Да	Да
	Знать основы философии предпринимательства; основные ценности наёмного работника, бизнесмена и предпринимателя; различия между регулярным бизнесом, предпринимательством вообще и технологическим предпринимательством	Тестовые задания	Да	Да
УК-1.2 Вырабатывает стратегию решения поставленной задачи (составляет модель, определяет ограничения, вырабатывает критерии, оценивает необходимость дополнительной информации)	Уметь формировать бизнес-идею в виде оригинального продуктового предложения	Тестовые задания	Да	Да
	Знать методы и приёмы обучения предпринимательству, основы конкурентной борьбы и защиты прав на объекты интеллектуальной собственности	Тестовые задания	Да	Да
	Владеть методами формирования команды стартапа	Тестовые задания	Да	Да
УК-1.3 Формирует возможные варианты решения задач	Владеть практическими методами формирования миссии, концепции компании, видения, стратегии, бизнес- модели и бизнес-плана на основе реализации модели Баргельмана, расширенной модели Портера и построения стратегической канвы	Тестовые задания	Да	Да

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ИНЖЕНЕРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
13.04.02 ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА И ЭЛЕКТРОТЕХНИКА
(ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ)

Компетенции:

УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий.

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
1.	В	Что является основным источником идей для стартапа? А) Конкурентный анализ В) Индивидуальный опыт и навыки С) Исследования рынка D) Государственные требования	УК-1	3
2.	Д	Какая из перечисленных является важной функцией команды стартапа? А) Привлечение инвестиций B) Создание продукта C) Распространение товаров Д) Все вышеперечисленное	УК-1	3
3.	А	Какой инструмент используется для оценки потенциала рынка? А) SWOT-анализ B) Анализ Бостонской матрицы C) Анализ Портера D) Метод анализа ABC Правильный ответ: А) SWOT-анализ	УК-1	3
4.	С	Что такое "Customer Discovery"? А) Поиск новых покупателей B) Установление отношений с клиентами С) Процесс выявления потребностей потенциальных клиентов D) Анализ удовлетворенности клиентов	УК-1	3
5.	Д	Какова цель "Customer Development"? А) Создание продукта для клиентов B) Построение долгосрочных отношений с клиентами C) Привлечение новых клиентов Д) Все вышеперечисленное	УК-1	3
6.	Д	Что является ключевой метрикой стартапа? А) Выручка B) Доходность на инвестированный капитал (ROI) C) Средний доход на пользователя (ARPU) Д) Количество активных пользователей	УК-1	3
7.	С	Что такое модель монетизации? А) Способ привлечения инвестиций B) Способ определения стоимости товаров и услуг С) Способ генерации дохода D) Метод оценки стоимости компании	УК-1	3

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
8.	С	Кто является основным источником инвестиций для стартапов? А) Государство В) Крупные корпорации <u>С) Бизнес-ангелы и венчурные компании</u> D) Кредитные организации	УК-1	3
9.	D	Что является ключевым элементом в презентации стартапа для инвесторов? А) Подробное описание продукта В) Показатели рынка С) Информация о команде <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	3
10.	В	Какой основной тип презентации используется стартапами при обращении к инвесторам? А) Демонстрация продукта <u>В) "Подъемный реч" (Elevator pitch)</u> С) Презентация бизнес-плана D) Презентация маркетингового плана	УК-1	3
11.	В	Какой метод используется для генерации идей в команде стартапа? А) SWOT-анализ <u>В) Мозговой штурм</u> С) Метод "думай вне коробки" D) Исследование рынка	УК-1	3
12.	D	Что является основной целью анализа конкурентов? А) Идентификация угроз со стороны конкурентов В) Понимание текущего положения на рынке С) Определение преимуществ и слабостей конкурентов <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	3
13.	С	Что такое экономика продукта в контексте стартапа? А) Стоимость разработки и производства продукта В) Прибыль от продажи каждого единица продукта <u>С) Все затраты и доходы, связанные с продуктом</u> D) Расчет стоимости продукта для конечного пользователя	УК-1	3
14.	D	Какой основной этап процесса от идеи к продукту? А) Разработка идеи В) Тестирование идеи С) Разработка продукта <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	3
15.	А	Что такое показатели эффективности проекта? <u>А) Метрики, отображающие успех проекта</u> В) Стоимость проекта С) Длительность проекта D) Ожидаемая прибыль от проекта	УК-1	3
16.	А	Что такое концепция дисконтирования в контексте инвестиционных проектов? <u>А) Способ учета будущих доходов и расходов</u> В) Метод расчета стоимости проекта	УК-1	3

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
		С) Метод оценки риска проекта D) Процесс определения ставки дисконтирования		
17.	D	Что включает в себя организационный план в бизнес-плане? A) Структура компании B) Список сотрудников C) Описание процессов компании <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	3
18.	D	Какой основной аспект оценивается в финансовом плане бизнес-плана? A) Возможность получения прибыли B) Потребность в инвестициях C) Рентабельность проекта <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	3
19.	D	Что является целью PR в контексте стартапа? A) Увеличение известности бренда B) Привлечение инвесторов C) Привлечение новых клиентов <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	3
20.	D	Какие основные ошибки делают стартапы при подготовке заявочной документации на грант? A) Недостаточное описание проекта B) Неудовлетворительное описание команды C) Неадекватная оценка рынка <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	3
21.	D	Какие основные элементы включаются в презентацию стартапа? A) Идея и команда B) Анализ рынка и монетизация C) Планы и прогнозы <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	3
22.	A	Что такое customer discovery в контексте стартапа? <u>A) Процесс поиска потенциальных клиентов</u> B) Исследование поведения клиентов C) Стратегия продвижения продукта D) Метод разработки продукта	УК-1	3
23.	A	Что такое инфраструктура поддержки технологического предпринимательства? <u>A) Государственные и негосударственные организации, предоставляющие ресурсы для стартапов</u> B) Группа компаний, предоставляющих услуги по разработке продуктов C) Система образовательных учреждений, обучающих предпринимателей D) Все вышеперечисленное	УК-1	3
24.	A	Что такое маркетинг инноваций? <u>A) Процесс продвижения нового продукта на рынок</u> B) Использование новых маркетинговых стратегий	УК-1	3

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
		С) Создание новых продуктов на основе маркетинговых исследований D) Развитие новых рынков для существующих продуктов		
25.	D	Какие ключевые аспекты следует учитывать при построении презентации проекта? A) Целевая аудитория и ее потребности B) Важность идеи и ее потенциал C) Структура и оформление презентации <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	3
26.	D	Каковы основные виды инвесторов для стартапа? A) Ангельские инвесторы B) Венчурные капиталисты C) Государственные гранты <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	4
27.	B	Какова основная цель процесса customer development? A) Привлечение новых клиентов <u>B) Исследование потребностей и поведения клиентов</u> C) Разработка новых продуктов D) Повышение уровня обслуживания клиентов	УК-1	4
28.	D	Что включает в себя финансовый план стартапа? A) Прогнозы доходов и расходов B) Проекция кеш-флоу C) Оценка рентабельности <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	4
29.	A	Что такое SWOT-анализ в контексте стартапа? <u>A) Метод определения сильных и слабых сторон, возможностей и угроз стартапа</u> B) Метод анализа рынка C) Способ определения финансового положения стартапа D) Техника управления проектами	УК-1	4
30.	D	Какие основные требования предъявляются к заявочной документации на получение гранта? A) Детальное описание проекта и команды B) Четко сформулированный бизнес-план C) Доказательство финансовой устойчивости стартапа <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	4
31.	B	Какой из нижеперечисленных способов монетизации продукта является наиболее подходящим для приложения, предоставляющего премиум-контент? A) Реклама внутри приложения <u>B) Freemium-модель</u> C) Продажа продукта напрямую D) Субсидии	УК-1	4
32.	D	Что в первую очередь следует оценить при анализе рынка для стартапа? A) Размер рынка и его потенциал B) Конкурентов и их стратегии C) Тренды и динамику рынка	УК-1	4

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
		<u>D) Все вышеперечисленное</u>		
33.	D	Какую информацию о стартапе важно передать инвестору во время презентации проекта? А) Идею проекта и ее потенциал В) Данные о команде и ее опыте С) Планы по монетизации и ожидаемые доходы <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	4
34.	D	Что из нижеперечисленного важно при подготовке заявочной документации на грант? А) Четко сформулированная идея и ее обоснование В) Разработанный бизнес-план и описание команды С) Описание потенциального рынка и стратегии маркетинга <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	4
35.	D	Что включает в себя постановка продаж в стартапе? А) Определение целевой аудитории и разработка стратегии продаж В) Подбор команды продаж и обучение ее С) Установление целей и метрик эффективности продаж <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	4
36.	D	Какие элементы включаются в организационный план стартапа? А) Структура команды и роли участников В) Процессы и операции, необходимые для функционирования стартапа С) План развития команды и набора персонала <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	4
37.	A	Что такое дисконтирование в контексте оценки эффективности проекта? <u>A) Это процесс, который учитывает текущую стоимость будущих денежных потоков</u> В) Это метод снижения цены продукта для привлечения клиентов С) Это способ высчитывания себестоимости продукта D) Это методика анализа рыночной конкуренции	УК-1	4
38.	D	Какую роль играет команда в успехе стартапа? А) Команда может привлекать инвестиции В) Команда выполняет все необходимые работы для развития стартапа С) Успешная команда может мотивировать и вдохновлять друг друга <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	4
39.	B	Что такое PR в контексте стартапа? А) Это стратегия продвижения продукта <u>B) Это процесс взаимодействия со СМИ для создания положительного образа стартапа</u> С) Это способ взаимодействия со стейкхолдерами D) Это маркетинговая стратегия для привлечения инвестиций	УК-1	4

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
40.	В	Какие ключевые факторы следует учитывать при оценке рисков стартапа? А) Финансовые, рыночные и операционные риски В) Технологические, управленческие и правовые риски С) Риски связанные с конкурентами и клиентами D) Все вышеперечисленное	УК-1	4
41.	А	Что такое customer discovery в контексте стартапа? А) Процесс идентификации и изучения потенциальных клиентов В) Процесс тестирования продукта с помощью первых пользователей С) Процесс поиска инвесторов для проекта D) Процесс установления цен на продукт	УК-1	4
42.	Д	Что такое customer development? А) Это стратегия обслуживания клиентов В) Это стратегия маркетинга и продаж С) Это процесс разработки отношений с клиентами Д) Это методология создания продукта, основанная на обратной связи от клиентов	УК-1	4
43.	Д	Какую информацию необходимо указать в заявочной документации на грант? А) Цель проекта и его потенциальная значимость В) Информацию о команде и ее опыте С) Подробный план использования грантовых средств Д) Все вышеперечисленное	УК-1	4
44.	В	Какой тип инвестора наиболее подходит для ранней стадии стартапа? А) Крупные венчурные фонды В) Бизнес-ангелы С) Банки и финансовые институты D) Краудфандинговые платформы	УК-1	4
45.	А	Что такое маркетинг инноваций в контексте стартапа? А) Это процесс продвижения новых продуктов или услуг на рынке В) Это стратегия использования инновационных методов маркетинга С) Это специализированный вид маркетинга, используемый только стартапами D) Это подход к маркетингу, основанный на использовании новейших технологий	УК-1	4
46.	Д	Что представляет собой презентация проекта для инвестора? А) Это обзор продукта и его функционала В) Это описание бизнес-модели и планов развития С) Это анализ рынка и конкурентов Д) Все вышеперечисленное	УК-1	4
47.	Д	Какой из следующих способов мотивации команды является наиболее эффективным в контексте стартапа? А) Финансовые бонусы	УК-1	4

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
		В) Доли в компании С) Возможность профессионального роста <u>D) Все вышеперечисленное</u>		
48.	A	Что такое "технологическое предпринимательство"? <u>A) Это создание новых высокотехнологичных предприятий</u> В) Это использование технологий для улучшения существующего бизнеса С) Это процесс инвестирования в технологические стартапы D) Это разработка новых технологий для решения бизнес-задач	УК-1	4
49.	D	Как проверить идею стартапа на ранних стадиях? А) Провести опрос среди потенциальных пользователей В) Разработать MVP (минимально жизнеспособный продукт) и собрать обратную связь С) Провести анализ рынка и конкурентов <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	4
50.	D	Что включает в себя экономика продукта? А) Расчет себестоимости продукта В) Оценка цены продажи и предполагаемого объема продаж С) Анализ влияния различных факторов на прибыльность продукта <u>D) Все вышеперечисленное</u>	УК-1	4
51.	-	Что такое технологическое предпринимательство? Ответ: Технологическое предпринимательство - это процесс создания новых бизнес-структур, основанных на коммерциализации технологических инноваций.	УК-1	3
52.	-	Что такое идея стартапа и как можно проверить её? Ответ: 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).	УК-1	3
53.	-	Какую роль играет команда в стартапе? Ответ: 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.	УК-1	3
54.	-	Что такое анализ рынка и как он помогает стартапу? Ответ: Анализ рынка - это процесс сбора и интерпретации информации о потенциальных клиентах, конкурентах и тенденциях на рынке. Он помогает стартапам определить	УК-1	3

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
		свою целевую аудиторию, понять, какой продукт или услуга будет востребован, и выработать стратегии для достижения успеха на рынке.		
55.	-	<p>Что такое бизнес-модель в контексте стартапа?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	3
56.	-	<p>Что такое customer discovery и customer development?</p> <p>Ответ: 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>	УК-1	3
57.	-	<p>Какие основные метрики стартапа следует отслеживать?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	3
58.	-	<p>Что такое финансирование стартапа и какие основные источники финансирования существуют?</p> <p>Ответ: Финансирование стартапа - это процесс привлечения денежных средств для поддержки развития и роста бизнеса. Основные источники финансирования включают собственные средства предпринимателя, заемные средства, инвестиции от ангелов-инвесторов и венчурных капиталистов, а также гранты и программы поддержки стартапов.</p>	УК-1	3
59.	-	<p>Что такое модели монетизации и какие из них наиболее распространены среди стартапов?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	3
60.	-	<p>Кто такие инвесторы и какие виды инвесторов существуют?</p> <p>Ответ: Инвесторы - это лица или организации, которые предоставляют капитал для стартапов или бизнеса в обмен</p>	УК-1	3

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
		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.		
61.	-	Какие основные формы государственной поддержки существуют для стартапов? Ответ: 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.	УК-1	3
62.	-	Что такое заявочная документация и какие основные ошибки при её подготовке? Ответ: 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.	УК-1	3
63.	-	Что такое презентация проекта и какие типы презентаций существуют? Ответ: 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.	УК-1	3
64.	-	Что такое маркетинг инноваций? Ответ: 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, демонстрации, продвижение через социальные сети и контент-маркетинг.	УК-1	3
65.	-	Что такое PR стартапа и зачем он нужен? Ответ: 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.	УК-1	3

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
66.	-	<p>Что такое прототип продукта и какие основные этапы его создания?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	3
67.	-	<p>Что такое MVP (Minimum Viable Product) и какое значение он имеет для стартапа?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	3
68.	-	<p>Какие основные типы бизнес-моделей применяются в стартапах?</p> <p>Ответ: Существуют различные типы бизнес-моделей, которые могут быть применены в стартапах. Это может быть продажа продуктов или услуг, подписочная модель, модель фриум, комиссионная модель, модель поставщика рекламы и многие другие.</p>	УК-1	3
69.	-	<p>Что такое рыночная ниша и как её можно определить?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	3
70.	-	<p>Что такое SWOT-анализ и как он может быть полезен стартапу?</p> <p>Ответ: SWOT-анализ - это метод оценки сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз стартапа или проекта. Это инструмент стратегического планирования, который может помочь предпринимателям лучше понять свою ситуацию и разработать эффективные стратегии развития.</p>	УК-1	3
71.	-	<p>Что такое Lean Startup и в чем его преимущества?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	3

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
72.	-	<p>Что такое раунды финансирования и какие основные стадии финансирования существуют в стартапах?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	3
73.	-	<p>Какие виды инвесторов обычно привлекают стартапы на разных стадиях своего развития?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	3
74.	-	<p>Что такое бизнес-ангел и какова его роль в экосистеме стартапов?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	3
75.	-	<p>Какие формы государственной поддержки существуют для стартапов?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	3
76.	-	<p>Что такое Elevator Pitch и как он используется в стартапах?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	4
77.	-	<p>Что такое инновационный маркетинг и какие его основные принципы?</p> <p>Ответ: Инновационный маркетинг - это использование новых и нестандартных подходов к продвижению товаров</p>	УК-1	4

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
		или услуг. Основные принципы включают фокус на создании ценности для клиента, использование данных для принятия решений и экспериментирование с новыми каналами и тактиками.		
78.	-	Какие типы презентаций проекта обычно используются в стартапах и в чем их особенности? Ответ: 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.	УК-1	4
79.	-	Что такое customer discovery и в чем его значение для стартапа? Ответ: 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.	УК-1	4
80.	-	Что такое customer development и как этот процесс помогает стартапам? Ответ: 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.	УК-1	4
81.	-	Какие основные показатели эффективности проекта стартапа существуют? Ответ: 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.	УК-1	4
82.	-	Что такое дисконтирование в контексте оценки эффективности инвестиционных проектов? Ответ: 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.	УК-1	4
83.	-	Какие элементы включает в себя бизнес-план стартапа?	УК-1	4

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
		Ответ: Бизнес-план обычно включает описание бизнес-модели, анализ рынка и конкурентов, маркетинговую стратегию, организационный план, финансовый прогноз и анализ рисков.		
84.	-	Какие методы оценки риска используются в стартапах? Ответ: В стартапах обычно используются такие методы оценки риска, как чувствительность, сценарий, статистический (моделирование Монте-Карло), и в некоторых случаях - реальные опционы.	УК-1	4
85.	-	Какие маркетинговые коммуникации эффективны для привлечения первых пользователей стартапа? Ответ: 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.	УК-1	4
86.	-	Что такое продажи в контексте стартапа и как их настроить? Ответ: 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.	УК-1	4
87.	-	Что входит в пакет заявочной документации на грант? Ответ: 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.	УК-1	4
88.	-	Какие основные ошибки совершаются при формировании пакета заявочной документации на грант? Ответ: 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.	УК-1	4
89.	-	Как должна быть построена презентация проекта для инвесторов? Ответ: Презентация проекта для инвесторов должна включать в себя описание проблемы, которую решает стартап, описание продукта и его уникальных преимуществ,	УК-1	4

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
		анализ рынка и конкурентов, описание бизнес-модели, прогнозы доходов и затрат, информацию о команде и план развития проекта.		
90.	-	<p>Какие навыки выступления перед аудиторией важны для представителя стартапа при презентации проекта?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	4
91.	-	<p>Что такое технологическое предпринимательство и как оно отличается от обычного предпринимательства?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	4
92.	-	<p>Что такое источники идеи для стартапа и как их можно идентифицировать?</p> <p>Ответ: Источники идеи для стартапа - это любые места 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.</p>	УК-1	4
93.	-	<p>Как можно оценить потенциал рынка для нового продукта или услуги?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	4
94.	-	<p>Что такое бизнес-модель и какие основные элементы она включает?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	4
95.	-	<p>Что такое customer discovery и какой процесс оно включает?</p>	УК-1	4

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
		Ответ: 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.		
96.	-	<p>Что такое метрики стартапа и какие основные метрики используются для оценки успеха стартапа?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	4
97.	-	<p>Что такое модель монетизации и какие основные типы моделей монетизации существуют?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	4
98.	-	<p>Какие основные типы инвесторов существуют и как они отличаются?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	4
99.	-	<p>Что такое инфраструктура поддержки технологического предпринимательства и какие элементы она включает?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	4
100.	-	<p>Что такое инвестиционный раунд и какие основные типы инвестиционных раундов существуют?</p> <p>Ответ: 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</p>	УК-1	4

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
		т.д. Они обычно отличаются размером инвестиций, условиями инвестирования и этапом развития стартапа.		
101.	-	<p>Что такое бизнес-ангел и какую роль он играет в экосистеме стартапов?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	4
102.	-	<p>Что такое венчурный капитал и какую роль он играет в экосистеме стартапов?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	4
103.	-	<p>Что такое корпоративное венчурное финансирование и как оно отличается от традиционного венчурного финансирования?</p> <p>Ответ: 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.</p>	УК-1	4
104.	-	<p>Что такое инкубаторы и акселераторы и какую роль они играют в экосистеме стартапов?</p> <p>Ответ: 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 предоставляют долгосрочную поддержку, в то время как акселераторы обычно предоставляют более интенсивные программы с коротким сроком и фокусируются на более быстром росте стартапов.</p>	УК-1	4
105.	-	<p>Что такое облачные сервисы и как они могут быть полезны для стартапов?</p> <p>Ответ: Облачные сервисы - это услуги, которые предоставляются через интернет, включая хостинг, хранение данных, вычислительные мощности, программное</p>	УК-1	4

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция	Номер семестра, в котором используется задание
		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.		

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов освоения образовательной программы

Проведение оценки осуществляется путем сопоставления продемонстрированных обучающимся результатов освоения компетенций с заданными критериями.

Для положительного заключения по результатам оценочной процедуры по учебной дисциплине установлено пороговое значение показателя, при котором принимается положительное решение, констатирующее результаты освоения дисциплины.

4.1. Объекты оценивания и наименование оценочных средств

Формы текущего контроля успеваемости / формы промежуточной аттестации	Объекты оценивания	Вид занятия / наименование оценочных средств	Форма проведения оценки
Текущий контроль	Разделы дисциплины	Задания открытого типа и задания закрытого типа, относящиеся к разделу дисциплины	Электронная / письменная
Промежуточная аттестация	Обобщенные результаты обучения по дисциплине теоретических знаний и практических навыков	Задания открытого типа и задания закрытого типа из всех разделов дисциплины, сгруппированные в итоговый тест пропорционально трудоёмкости разделов	Электронная / письменная

4.2. Показатели, критерии и шкала оценки компетенций

Оценка знаний, умений, владений может быть выражена в параметрах «очень высокая», «высокая», соответствующая академической оценке «отлично» (в случае проведения по дисциплине экзамена или зачёта с оценкой) или «зачтено» (в случае проведения по дисциплине зачёта); «достаточно высокая», «выше средней», соответствующая академической оценке «хорошо» (в случае проведения по дисциплине экзамена или зачёта с оценкой) или «зачтено» (в случае проведения по дисциплине зачёта); «средняя», «ниже средней», «низкая», соответствующая академической оценке «удовлетворительно» (в случае проведения по дисциплине экзамена или зачёта с оценкой) или «зачтено» (в случае проведения по дисциплине зачёта); «очень низкая», соответствующая академической оценке «неудовлетворительно» (в случае проведения по дисциплине экзамена или зачёта с оценкой) или «не зачтено» (в случае проведения по дисциплине зачёта).

Текущий контроль и промежуточная аттестация

№ п/п	Виды работ	Критерии оценивания			
		Отсутствует компетенция	Базовый уровень освоения компетенции	Повышенный уровень освоения компетенции	Продвинутый уровень освоения компетенции
1.	Текущая аттестация: задания открытого типа и задания закрытого типа, относящиеся к разделу дисциплины	Выполнено менее 50% заданий	Выполнено от 50 до 60% заданий	Выполнено от 60 до 75% заданий	Выполнено свыше 75% заданий
2.	Выполнение диагностической работы (сформированной из банка оценочных материалов) при зачёте по итогам 2 семестра	Выполнено менее 50% заданий	Выполнено от 50 до 60% заданий	Выполнено от 60 до 75% заданий	Выполнено свыше 75% заданий

Критерии оценивания формулируются для каждой компетенции и отражают опознаваемую деятельность обучающегося, поддающуюся измерению.

Обобщенные критерии оценивания освоения компетенции

Не зачтено / не удовлетворительно	Зачтено / Удовлетворительно	Зачтено / Хорошо	Зачтено / Отлично
Отсутствует компетенция	Базовый уровень освоения компетенции	Повышенный уровень освоения компетенции	Продвинутый уровень освоения компетенции
Компетенция не освоена. Обучающийся частично показывает знания, входящие в состав компетенции, понимает их необходимость, но не может их применять.	Компетенция освоена. Обучающийся показывает общие знания, входящие в состав компетенции, имеет представление об их применении, умение извлекать и использовать основную (важную) информацию из полученных знаний	Компетенция освоена. Обучающийся показывает полноту знаний, демонстрирует умения и навыки решения типовых задач.	Компетенция освоена. Обучающийся показывает глубокие знания, демонстрирует умения и навыки решения сложных задач, умение принимать решения, создавать и применять документы, связанные с профессиональной деятельностью; способен самостоятельно решать проблему/задачу на основе изученных методов, приемов и технологий.

Базовый уровень освоения компетенций - обязательный для всех обучающихся по завершении освоения дисциплины.

Повышенный уровень освоения компетенций - превышение минимальных характеристик сформированности компетенции для обучающегося.

Продвинутый уровень освоения компетенций - максимально возможная выраженность компетенции, важен как качественный ориентир для самосовершенствования так и дополнительное к требованиям ОПОП освоение компетенций с учетом личностных характеристик:

- активное участие в конференциях, конкурсах, круглых столах и т.д. с получением зафиксированного положительного результата по вопросам, включенным в дисциплину;
- разработка и реализация проектов с применением компетенций, указанных в рабочей программе;
- демонстрирует умение применять теоретические знания для решения практических задач повышенной сложности и нестандартных задач;
- выполнение в срок всех поставленных задач.

Шкала критериев оценивания компетенций

Оценка	Содержание
Не зачтено / не удовлетворительно	Демонстрирует непонимание проблемы. Многие требования, предъявляемые к заданию не выполнены. Демонстрируется первичное восприятие материала. Работа незакончена и /или это плагиат.
Зачтено / удовлетворительно	Демонстрирует частичное понимание проблемы. Большинство требований, предъявляемых, к заданию выполнены. Владение элементами заданного материала. В основном выполненный материал понятен и носит целостный характер.
Зачтено / хорошо	Демонстрирует значительное понимание проблемы обозначенной дисциплиной. Все требования, предъявляемые к заданию выполнены. Содержание выполненных заданий раскрыто и рассмотрено с разных точек зрения.
Зачтено / отлично	Демонстрирует полное понимание проблемы. Все требования, предъявляемые к заданию выполнены. Продемонстрировано уверенное владение материалом дисциплины. Выполненные задания носят целостный характер, выполнены в полном объеме, структурированы, представлены различные точки зрения, продемонстрирован творческий подход.

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания

Текущий контроль успеваемости осуществляется: на лекциях, практических (семинарских) и лабораторных занятиях.

Обучающиеся заранее информируются о критериях и процедуре текущего контроля успеваемости преподавателями по соответствующей учебной дисциплине (модуля). Успеваемость при текущем контроле характеризует объем и качество выполненной обучающимся работы по дисциплине (модулю).

Педагогические виды и формы, используемые в процессе текущего контроля успеваемости обучающихся, определяются преподавателем. Выбранный вид текущего контроля обеспечивает наиболее полный и объективный контроль (измерение и фиксирование) уровня освоения результатов обучения по дисциплине.

В целях обеспечения текущего контроля успеваемости преподаватель проводит консультации.

Промежуточная аттестация обучающихся является формой контроля результатов обучения по дисциплине с целью комплексного определения соответствия уровня и качества знаний, умений и навыков обучающихся требованиям, установленным образовательной программой.

5. Особенности освоения дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и **при необходимости обеспечивающих коррекцию нарушений развития и социальную адаптацию указанных лиц.**

Самостоятельная работа обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов позволяет своевременно выявить затруднения и отставание и внести коррективы в учебную деятельность. Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы, обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования, электронных тренажеров и т.п.).

Основные формы представления оценочных средств – в печатной форме или в форме электронного документа. Для обучающихся с нарушениями зрения предусматривается возможность проведения текущего и промежуточного контроля в устной форме. Для обучающихся с нарушениями слуха предусматривается возможность проведения текущего и промежуточного контроля в письменной форме.

Категории обучающихся с ОВЗ, способы восприятия ими информации и методы их обучения

Категории обучающихся по нозологиям		Методы обучения
С нарушениями и зрения	Слепые. Способ восприятия информации: осязательно-слуховой.	<i>Аудиально-кинестетические</i> , предусматривающие поступление учебной информации посредством слуха и осязания. Могут использоваться при условии, что визуальная информация будет адаптирована для лиц с нарушениями зрения: <i>визуально-кинестетические</i> , предполагающие передачу и восприятие
	Слабовидящие.	

Категории обучающихся по нозологиям		Методы обучения
	Способ восприятия информации: зрительно-осознательно-слуховой	учебной информации при помощи зрения и осязания; <i>аудио-визуальные</i> , основанные на представлении учебной информации, при которых задействовано зрительное и слуховое восприятие; <i>аудио-визуально-кинестетические</i> , базирующиеся на представлении информации, которая поступает по зрительному, слуховому и осязательному каналам восприятия.
С нарушениями и слуха	Глухие. Способ восприятия информации: зрительно-осознательно-осознательный.	<i>Визуально-кинестетические</i> , предполагающие передачу и восприятие учебной информации при помощи зрения и осязания. Могут использоваться при условии, что аудиальная информация будет адаптирована для лиц с нарушениями слуха:
	Слабослышащие. Способ восприятия информации: зрительно-осознательно-слуховой	<i>аудио-визуальные</i> , основанные на представлении учебной информации, при которых задействовано зрительное и слуховое восприятие; <i>аудиально-кинестетические</i> , предусматривающие поступление учебной информации посредством слуха и осязания; <i>аудио-визуально-кинестетические</i> , базирующиеся на представлении информации, которая поступает по зрительному, слуховому и осязательному каналам восприятия.
С нарушениями и опорно-двигательного аппарата	Способ восприятия информации: зрительно-осознательно-слуховой	– <i>визуально-кинестетические</i> ; – <i>аудио-визуальные</i> ; – <i>аудиально-кинестетические</i> ; – <i>аудио-визуально-кинестетические</i> .

Способы адаптации образовательных ресурсов

Условные обозначения:

«+» – образовательный ресурс, не требующий адаптации;

«АФ» – адаптированный формат к особенностям приема-передачи информации обучающихся инвалидов и лиц с ОВЗ формат образовательного ресурса, в том числе с использованием специальных технических средств;

«АЭ» – альтернативный эквивалент используемого ресурса

Категории обучающихся по нозологиям		Образовательные ресурсы				
		Электронные				Печатные
		мультимедиа	графические	аудио	текстовые, электронные и аналоги печатных изданий	
С нарушениями и зрения	Слепые	АФ	АЭ (например, создание материальной модели графического объекта (3Dмодели))	+	АЭ (например, аудио описание)	АЭ (например, печатный материал, выполненный рельефно-точечным шрифтом Л.Брайля)
	Слабовидящие	АФ	АФ	+	АФ	АФ
С нарушениями и слуха	Глухие	+	+	АЭ (например, Текстовое описание, гиперссылки)	+	+
	Слабослышащие	+	+	АФ	+	+
С нарушениями опорно-двигательного аппарата		+	+	+	+	+

Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ

Категории обучающихся по нозологиям	Форма контроля и оценки результатов обучения
С нарушениями зрения	– устная проверка: дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.; – с использованием компьютера и специального ПО: работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, дистанционные формы, если позволяет острота зрения - графические работы и др.
С нарушениями слуха	– письменная проверка: контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, письменные коллоквиумы, отчеты и др.; – с использованием компьютера и специального ПО: работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, графические работы, дистанционные формы и др.
С нарушениями опорно-двигательного аппарата	– письменная проверка, с использованием специальных технических средств (альтернативных средства ввода, управления компьютером и др.): контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, письменные коллоквиумы, отчеты и др.; – устная проверка, с использованием специальных технических средств (средств коммуникаций): дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.; – с использованием компьютера и специального ПО (альтернативных средств ввода и управления компьютером и др.): работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, графические работы, дистанционные формы – предпочтительнее обучающимся, ограниченным в передвижении и др.

Задания для текущего контроля для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями

Текущий контроль и промежуточная аттестация обучающихся инвалидов и лиц с ОВЗ осуществляется с использованием оценочных средств, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации, в том числе с использованием специальных технических средств.

Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и лиц с ОВЗ направлен на своевременное выявление затруднений и отставания в обучении и внесения коррективов в учебную деятельность. Возможно осуществление входного контроля для определения его способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала.

Задания для промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями

Форма промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости обучающимся предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

Промежуточная аттестация, при необходимости, может проводиться в несколько этапов. Для этого рекомендуется использовать рубежный контроль, который является контрольной точкой по завершению изучения раздела или темы дисциплины, междисциплинарного курса, практик и ее разделов с целью оценивания уровня освоения программного материала. Формы и срок проведения рубежного контроля определяются преподавателем с учетом индивидуальных психофизических особенностей обучающихся.