



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ИНСТИТУТ ТЕХНОЛОГИЙ (ФИЛИАЛ) ФЕДЕРАЛЬНОГО  
ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО  
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
В Г. ВОЛГОДОНСКЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**(Институт технологий (филиал) ДГТУ в г. Волгодонске)**



УТВЕРЖДАЮ

И. о. директора

Н.М. Сидоркина

22 апреля 2024 г.

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
(ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА)**

**для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации  
по дисциплине**

**«Технологическое предпринимательство»  
для обучающихся по направлению подготовки  
43.03.02 Туризм**

**Профиль «Организация и управление туристическим предприятием»  
2024 года набора**

Волгодонск  
2024

## Лист согласования

Оценочные материалы (оценочные средства) по дисциплине

### «Технологическое предпринимательство»

(наименование)

составлены в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования направлению подготовки (специальности)

43.03.02 Туризм

(код направления (специальности), наименование)

Рассмотрены и одобрены на заседании кафедры «Экономика и управление» протокол № 9 от «22» апреля 2024 г.

Разработчики оценочных материалов (оценочных средств)

Доцент кафедры ЭиУ  
канд. экон. наук

  
подпись Е.Г. Новосельцева  
«22» 04 2024 г.

И. о. зав. кафедрой ЭиУ

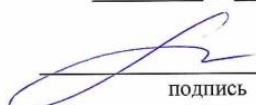
  
подпись И.С. Емельяненко  
«22» 04 2024 г.

Согласовано:

Представитель работодателя  
Директор ООО «Саквояж»

  
подпись М.Н. Новикова  
«22» 04 2024 г.

Директор МБУДО «Пилигрим»

  
подпись В.Б. Платонов  
«22» 04 2024 г.

## Содержание

С

|                                                                                                                                                                                                |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1 Паспорт оценочных материалов (оценочных средств)                                                                                                                                             | 4  |
| 1.1 Перечень компетенций, формируемых дисциплиной (модулем), с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП                                                                       | 4  |
| 1.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования                                                                                                | 7  |
| 1.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, описание шкал оценивания     | 10 |
| 2 Контрольные задания (демоверсии) для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы | 15 |

# **1 Паспорт оценочных материалов (оценочных средств)**

Оценочные материалы (оценочные средства) прилагаются к рабочей программе дисциплины и представляет собой совокупность контрольно-измерительных материалов (типовые задачи (задания), контрольные работы, тесты и др.) и методов их использования, предназначенных для измерения уровня достижения обучающимися установленных результатов обучения.

Оценочные материалы (оценочные средства) используются при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

## **1.1 Перечень компетенций и индикаторов их достижения, формируемых дисциплиной, с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП**

Индикаторы достижения компетенций, в процессе изучения дисциплины:

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

Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни.

УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;

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;

УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде;

УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни;

УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.

Конечными результатами освоения дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть». Формирование дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках контактной работы, включающей различные виды занятий и самостоятельной работы, с применением различных форм и методов обучения (табл. 1).

Таблица 1 – Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины

| Код компетенции | Проверяемые индикаторы достижения компетенции                                                                                                                                                                                                                                                    | Планируемые результаты обучения                                                                                                                                 | Вид учебных занятий, работы, формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции | Контролируемые разделы | Оценочные материалы (оценочные средства), используемые для оценки уровня сформированности компетенции |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| УК-1            | УК-1.1 Знает основные характеристики поиска, анализа и синтеза информации, полученной из разных актуальных источников, методы критического анализа и системного подхода; применяемые в соответствии с требованиями и условиями поставленной задачи                                               | Формулирует намеченные цели деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей и временных ограничений                                             | Лекции, практические занятия, самостоятельная работа                                                     | Все разделы            | Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации                       |
|                 | УК-1.2 Умеет применять в процессе решения поставленных задач методики поиска, сбора и обработки информации, полученной из разных источников, осуществляя ее критический анализ и синтез, с учетом выявленных системных связей и отношений между изучаемыми явлениями, процессами и/или объектами | Использует предоставленные возможности для образования на основе определенных личностных и/или профессиональных потребностей, приоритетов и перспектив развития | Лекции, практические занятия, самостоятельная работа                                                     | Все разделы            | Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации                       |
|                 | УК-1.3 Владеет навыками поиска, сбора и обработки, критического анализа и синтеза информации, методикой системного подхода в процессе решения поставленных задач                                                                                                                                 | Реализует навыки выстраивания и реализации траектории саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни                                         | Лекции, практические занятия, самостоятельная работа                                                     | Все разделы            | Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации                       |
| УК-2            | УК-2.1 Знает необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы и методологические основы принятия управленческого решения                                                                                                                                               | Формулирует намеченные цели деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей и временных ограничений                                             | Лекции, практические занятия, самостоятельная работа                                                     | Все разделы            | Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации                       |

|      |                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                 |                                                      |             |                                                                                 |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|-------------|---------------------------------------------------------------------------------|
|      | УК-2.2 Умеет анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов; разрабатывать план, определять целевые этапы и основные направления работ                                                                                        | Использует предоставленные возможности для образования на основе определенных личностных и/или профессиональных потребностей, приоритетов и перспектив развития | Лекции, практические занятия, самостоятельная работа | Все разделы | Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации |
|      | УК-2.3 Владеет методиками разработки цели и задач проекта; методами оценки продолжительности и стоимости проекта, а также потребности в ресурсах                                                                                                                   | Реализует навыки выстраивания и реализации траектории саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни                                         | Лекции, практические занятия, самостоятельная работа | Все разделы | Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации |
| УК-3 | УК-3.1 Знает типологию и факторы формирования команд, способы социального взаимодействия                                                                                                                                                                           | Формулирует намеченные цели деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей и временных ограничений                                             | Лекции, практические занятия, самостоятельная работа | Все разделы | Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации |
|      | УК-3.2 Умеет действовать в духе сотрудничества; принимать решения с соблюдением этических принципов их реализации; проявлять уважение к мнению и культуре других; определять цели и работать в направлении личностного, образовательного и профессионального роста | Использует предоставленные возможности для образования на основе определенных личностных и/или профессиональных потребностей, приоритетов и перспектив развития | Лекции, практические занятия, самостоятельная работа | Все разделы | Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации |
|      | УК-3.3 Владеет навыками распределения ролей в условиях командного взаимодействия; методами оценки своих действий, планирования и управления временем                                                                                                               | Реализует навыки выстраивания и реализации траектории саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни                                         | Лекции, практические занятия, самостоятельная работа | Все разделы | Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации |
| УК-6 | УК-6.1 Знает основные принципы самовоспитания и самообразования, исходя из требований рынка труда                                                                                                                                                                  | Формулирует намеченные цели деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей и временных ограничений                                             | Лекции, практические занятия, самостоятельная работа | Все разделы | Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации |

|      |                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                 |                                                      |             |                                                                                 |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|-------------|---------------------------------------------------------------------------------|
|      | УК-6.2 Умеет демонстрировать умение самоконтроля и рефлексии, позволяющие самостоятельно корректировать обучение по выбранной траектории                                          | Использует предоставленные возможности для образования на основе определенных личностных и/или профессиональных потребностей, приоритетов и перспектив развития | Лекции, практические занятия, самостоятельная работа | Все разделы | Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации |
|      | УК-6.3 Владеет способами управления своей познавательной деятельностью и удовлетворения образовательных интересов и потребностей                                                  | Реализует навыки выстраивания и реализации траектории саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни                                         | Лекции, практические занятия, самостоятельная работа | Все разделы | Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации |
| УК-9 | УК-9.1 Знает понятийный аппарат экономической науки, базовые принципы функционирования экономики, цели и механизмы основных видов экономической политики                          | Формулирует намеченные цели деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей и временных ограничений                                             | Лекции, практические занятия, самостоятельная работа | Все разделы | Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации |
|      | УК-9.2 Умеет использовать методы экономического и финансового планирования при принятии обоснованных экономических решений для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей | Использует предоставленные возможности для образования на основе определенных личностных и/или профессиональных потребностей, приоритетов и перспектив развития | Лекции, практические занятия, самостоятельная работа | Все разделы | Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации |
|      | УК-9.3 Владеет навыками применения экономических инструментов для управления финансами, с учетом экономических и финансовых рисков в различных областях жизнедеятельности         | Реализует навыки выстраивания и реализации траектории саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни                                         | Лекции, практические занятия, самостоятельная работа | Все разделы | Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации |

## **1.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций и индикаторов их достижения на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

Оценивание результатов обучения по дисциплине осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации обучающихся.

По дисциплине «Технологическое предпринимательство» предусмотрены следующие виды контроля: для очной и очно-заочной формы обучения - текущий контроль (осуществление контроля всех видов аудиторной и внеаудиторной деятельности обучающегося с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины); для очной, очно-заочной и заочной форм обучения - промежуточная аттестация (оценивается уровень и качество подготовки по дисциплине в целом).

Текущий контроль в семестре проводится с целью обеспечения своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы обучающихся. Текущий контроль служит для оценки объёма и уровня усвоения обучающимся учебного материала одного или нескольких разделов дисциплины в соответствии с её рабочей программой.

Текущий контроль осуществляется два раза в семестр по календарному графику учебного процесса.

Текущий контроль предполагает начисление баллов за выполнение различных видов работ. Результаты текущего контроля подводятся по шкале балльно-рейтинговой системы. Регламент балльно-рейтинговой системы определен Положением о системе «Контроль успеваемости и рейтинг обучающихся».

Текущий контроль является результатом оценки знаний, умений, навыков и приобретенных компетенций обучающихся по всему объёму учебной дисциплины, изученному в семестре, в котором стоит форма контроля в соответствии с учебным планом.

Текущий контроль успеваемости предусматривает оценивание хода освоения дисциплины: теоретических основ и практической части. По заочной форме обучения текущий контроль не предусмотрен.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Технологическое предпринимательство» проводится в форме зачета.

В таблицах 2 и 2.1 приведено весовое распределение баллов и шкала оценивания по видам контрольных мероприятий.

Таблица 2 – Весовое распределение баллов и шкала оценивания по видам контрольных мероприятий (очная, очно-заочная форма обучения)

| Текущий контроль<br>(50 баллов)         |                                           |                                           |                                         |                                           |                                           | Промежуточная аттестация (50 баллов) | Итоговое количество баллов по результатам текущего контроля и промежуточной аттестации |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Блок 1                                  |                                           |                                           | Блок 2                                  |                                           |                                           |                                      |                                                                                        |
| Лекционные занятия<br>(X <sub>1</sub> ) | Практические занятия<br>(Y <sub>1</sub> ) | Лабораторные занятия<br>(Z <sub>1</sub> ) | Лекционные занятия<br>(X <sub>2</sub> ) | Практические занятия<br>(Y <sub>2</sub> ) | Лабораторные занятия<br>(Z <sub>2</sub> ) | от 0 до 50 баллов                    | Менее 61 балла – «не зачтено»;<br>61-100 баллов – «зачтено»                            |
| -                                       | 25                                        | -                                         | -                                       | 25                                        | -                                         |                                      |                                                                                        |
| Сумма баллов за 1 блок = 25             |                                           |                                           | Сумма баллов за 2 блок = 25             |                                           |                                           |                                      |                                                                                        |

Таблица 2.1 – Весовое распределение баллов и шкала оценивания по видам контрольных мероприятий (заочная форма обучения)

| Текущий контроль<br>(0 баллов)                  |                                                   |                                                   |                                                 |                                                   |                                                   | Про-<br>межу-<br>точная<br>аттес-<br>тация<br>(100<br>баллов) | Итоговое<br>количество баллов<br>по результатам<br>текущего<br>контроля и<br>промежуточной<br>аттестации |
|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Блок 1                                          |                                                   |                                                   | Блок 2                                          |                                                   |                                                   |                                                               |                                                                                                          |
| Лекцион-<br>ные<br>занятия<br>(X <sub>1</sub> ) | Практи-<br>ческие<br>занятия<br>(Y <sub>1</sub> ) | Лабора-<br>торные<br>занятия<br>(Z <sub>1</sub> ) | Лекцион-<br>ные<br>занятия<br>(X <sub>2</sub> ) | Практи-<br>ческие<br>занятия<br>(Y <sub>2</sub> ) | Лабора-<br>торные<br>занятия<br>(Z <sub>2</sub> ) | от 0 до<br>100<br>баллов                                      | Менее 61 балла –<br>«не зачтено»;<br>61-100 баллов –<br>«зачтено»                                        |
| -                                               | -                                                 | -                                                 | -                                               | -                                                 | -                                                 |                                                               |                                                                                                          |
| Сумма баллов<br>за 1 блок = 0                   |                                                   |                                                   | Сумма баллов<br>за 2 блок = 0                   |                                                   |                                                   |                                                               |                                                                                                          |

Для определения фактических оценок каждого показателя выставляются следующие баллы (табл.3):

Таблица 3– Распределение баллов по дисциплине (очная, очно-заочная форма обучения)

| Вид учебных работ по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Количество баллов |        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 1 блок            | 2 блок |
| <i>Текущий контроль (50 баллов)</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                   |        |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 25                | 25     |
| Ответы на контрольные вопросы по соответствующему разделу дисциплины                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 15                | 15     |
| Подготовка реферата на практическое занятие и выступление                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 5                 | 5      |
| Решение практических задач по соответствующему разделу дисциплины                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 5                 | 5      |
| <b>Сумма баллов по дисциплине 50 баллов</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                   |        |
| По дисциплине «Технологическое предпринимательство» проводится промежуточная аттестация в форме зачёта. Зачётное задание по дисциплине «Технологическое предпринимательство» включает в себя 2 теоретических вопроса и задачу. Вопросы позволяют проконтролировать знания обучающегося, его навыки и умения. Максимальное количество баллов по промежуточной аттестации составляет 50 баллов. Правильные ответы на первый и второй вопросы оцениваются в 10 баллов каждый, решение задач – в 30 баллов каждое. За неверно выполненное задание – 0 баллов. |                   |        |
| <b>Сумма баллов по дисциплине 100 баллов</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                   |        |

Таблица 3.1– Распределение баллов по дисциплине (заочная форма обучения)

| Вид учебных работ по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Количество баллов |        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 1 блок            | 2 блок |
| <i>Текущий контроль (0 баллов)</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                   |        |
| Не предусмотрен                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | -                 | -      |
| <i>Промежуточная аттестация (100 баллов)</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                   |        |
| По дисциплине «Технологическое предпринимательство» проводится промежуточная аттестация в форме зачета.<br>В комплект задаваемых на зачете вопросов входит 2 теоретических вопроса и задачу. Вопросы позволяют проконтролировать знания обучающегося, его навыки и умения. Максимальное количество баллов по промежуточной аттестации составляет 100 баллов. Правильные ответы на первый и второй вопросы оцениваются в 20 баллов каждый, решение задач – в 60 баллов каждое. За неверно выполненное задание – 0 баллов. |                   |        |
| <b>Сумма баллов по дисциплине 100 баллов</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                   |        |

Зачет является формой оценки качества освоения обучающимся образовательной программы по дисциплине. По результатам зачета обучающемуся выставляется оценка «зачтено» или «не зачтено».

*Оценка «зачтено» выставляется на зачете обучающимся, если:*

- обучающийся набрал по текущему контролю необходимые и достаточные баллы для выставления оценки автоматом;
- обучающийся знает и воспроизводит основные положения дисциплины в соответствии с заданием, применяет их для выполнения типового задания в котором очевиден способ решения;
- обучающийся продемонстрировал базовые знания, умения и навыки важнейших разделов программы и содержания лекционного курса;
- у обучающегося не имеется затруднений в использовании научно-понятийного аппарата в терминологии курса, а если затруднения имеются, то они незначительные;
- на дополнительные вопросы преподавателя обучающийся дал правильные или частично правильные ответы;

Компетенция (и) или ее часть (и) сформированы на базовом уровне (уровень 1) (см. табл. 1).

Оценка «не зачтено» ставится на зачете обучающийся, если:

- обучающийся имеет представление о содержании дисциплины, но не знает основные положения (темы, раздела), к которому относится задание, не способен выполнить задание с очевидным решением, не владеет навыками выполнения базовых задач, не ориентируется в практической ситуации;
- имеются существенные пробелы в знании основного материала по программе курса;
- в процессе ответа по теоретическому и практическому материалу, содержащемуся в вопросах зачетного билета, допущены принципиальные ошибки при изложении материала;
- имеются систематические пропуски обучающийся лекционных и лабораторных занятий по неуважительным причинам.

Компетенция(и) или ее часть (и) не сформированы.

### **1.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций и индикаторов их достижения, описание шкал оценивания**

*Устный опрос* - средство контроля усвоения учебного материала темы, организованное как часть учебного занятия в виде опросно-ответной формы работы преподавателя с обучающимся по вопросам для самоконтроля, рефератам. Проводится в форме специальной беседы преподавателя со студентом на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, для выявления объема знаний обучающихся по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

*Реферат* - краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического и практического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, в рамках которой автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Студенту рекомендуется следующая схема подготовки к занятию:

1. Проработать конспект лекций.
2. Прочитать основную и дополнительную литературу, рекомендованную по изучаемому разделу.
3. Письменно раскрыть ответ на поставленный вопрос.
4. При затруднениях сформулировать вопросы к преподавателю.

При подготовке к занятиям следует руководствоваться указаниями и рекомендациями преподавателя, использовать основную литературу из представленного им списка. Для наиболее глубокого освоения дисциплины рекомендуется изучать литературу, обозначенную как «дополнительная» в представленном списке в РПД.

Тема реферата (его объем – от 10 до 15 машинописных страниц без учета приложений) соответствует одному из вопросов, номер которого совпадает с последней цифрой номера обучающиеся в списке группы. На основе реферативного обзора готовится выступление по рассматриваемой проблеме на 5-7 минут.

Структура реферата включает в себя: титульный лист, содержание, введение, разделы основной части, заключение, список использованных источников и возможно приложения.

Текст реферата необходимо набирать на компьютере на одной стороне листа. Размер левого поля 20 мм, правого – 10 мм, верхнего – 20 мм, нижнего – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, размер – 14, межстрочный интервал – 1,5. Фразы, начинающиеся с новой строки, печатаются с абзацным отступом от начала строки. Реферат, выполненный небрежно, неразборчиво, без соблюдения требований по оформлению, возвращается студенту без проверки с указанием причин возврата на титульном листе.

Обучающиеся заочной формы обучения в соответствии с учебным планом выполняют по дисциплине «Технологическое предпринимательство» контрольную работу. Контрольная работа включает написание эссе. Вариант задания на контрольную работу определяется по начальной букве фамилии обучающиеся.

Контрольная работа – это один из основных видов самостоятельной работы обучающихся и важный этап их профессиональной подготовки. Основными целями написания контрольной работы являются: расширение и углубление знаний обучающихся, выработка приемов и навыков в анализе теоретического и практического материала, а также обучение логично, правильно, ясно, последовательно и кратко излагать свои мысли в письменном виде. Обучающийся, со своей стороны, при выполнении контрольной работы должен показать умение работать с литературой, давать анализ соответствующих источников, аргументировать сделанные в работе выводы и, главное, – раскрыть выбранную тему.

Номер варианта контрольной работы зависит от начальной буквы фамилии обучающегося и определяется на основе данных приведенной ниже таблицы.

Таблица 4 – Выбор темы контрольной работы

| <i>Начальная буква фамилии обучающиеся</i> | <i>Номер варианта контрольной работы</i> | <i>Начальная буква фамилии обучающиеся</i> | <i>Номер варианта контрольной работы</i> |
|--------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------------|------------------------------------------|
| А                                          | 1                                        | П                                          | 15                                       |
| Б                                          | 2                                        | Р                                          | 16                                       |
| В                                          | 3                                        | С                                          | 17                                       |
| Г                                          | 4                                        | Т                                          | 18                                       |
| Д                                          | 5                                        | У                                          | 19                                       |
| Е                                          | 6                                        | Ф                                          | 20                                       |
| Ж                                          | 7                                        | Х                                          | 21                                       |
| З                                          | 8                                        | Ц                                          | 22                                       |
| И                                          | 9                                        | Ч                                          | 23                                       |
| К                                          | 10                                       | Ш                                          | 24                                       |
| Л                                          | 11                                       | Щ                                          | 25                                       |
| М                                          | 12                                       | Э                                          | 26                                       |
| Н                                          | 13                                       | Ю                                          | 27                                       |
| О                                          | 14                                       | Я                                          | 28                                       |

При подготовки контрольной работы обучающему необходимо обратить внимание на:

1) степень раскрытия сущности проблемы (соответствие содержания теме эссе; полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы; умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал; умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме);

2) соблюдение требований по оформлению (правильное оформление текста эссе, ссылок на используемые литературные источники; соблюдение требований к объему эссе; грамотность и культура изложения);

Обучающему в процессе написания контрольной работы в форме эссе необходимо выполнить ряд требований по оформлению:

1. Титульный лист с указанием варианта.

2. Текст должен быть написан грамотно в редакторе Word. Шрифт: Times New Roman, кегль – 14, интервал – полуторный. Выравнивание по ширине. Все поля по 20 см.

3. Таблицы с исходной информацией должны иметь подстрочную (внизу таблицы) ссылку на источник информации и номер страницы источника, откуда эта информация получена. Все таблицы должны быть пронумерованы и иметь названия;

4. Все части работы необходимо озаглавить, страницы – пронумеровать;

5. Работа должна заканчиваться списком использованных источников в соответствии с принятой последовательностью: законы, указы, нормативные и директивные документы, первоисточники. Специальную литературу необходимо излагать в алфавитном порядке с указанием: автора; названия

литературного источника; города; издательства; года издания; страницы, содержащей использованную информацию. В конце работы (после списка использованной литературы) должен быть указан перечень привлеченных статистических материалов (инструкции, формы статистических отчетов и их данные).

Для подготовки презентации к эссе, обучающемуся необходимо использовать Power Point. Количество слайдов презентации к реферату – следует использовать 10-15 слайдов:

- первый слайд – титульный. Предназначен для размещения названия презентации, имени докладчика и его контактной информации;
- на втором слайде необходимо разместить содержание презентации, а также краткое описание основных вопросов;
- все оставшиеся слайды имеют информативный характер.

Обычно подача информации осуществляется по плану: тезис – аргументация – вывод.

Презентация: алгоритм и рекомендации по созданию презентации.

#### **Алгоритм создания презентации**

- 1 этап – определение цели презентации
- 2 этап – подробное раскрытие информации,
- 3 этап - основные тезисы, выводы.

Рекомендации по созданию презентации:

1. Читабельность (видимость из самых дальних уголков помещения и с различных устройств), текст должен быть набран 24-30-ым шрифтом.
2. Тщательно структурированная информация.
3. Наличие коротких и лаконичных заголовков, маркированных и нумерованных списков.
4. Каждому положению (идее) надо отвести отдельный абзац.
5. Главную идею надо выложить в первой строке абзаца.
6. Использовать табличные формы представления информации (диаграммы, схемы) для иллюстрации важнейших фактов, что даст возможность подать материал компактно и наглядно.
7. Графика должна органично дополнять текст.
8. Выступление с презентацией длится не более 10 минут;

По контрольной работе проводится устный опрос (зачет контрольной работы), после которого обучающиеся приступает к сдаче промежуточной аттестации в форме зачета.

По результатам устного опроса по контрольной работе обучающемуся выставляется оценка «зачтено», или «не зачтено».

Оценка «зачтено» по контрольной работе выставляется обучающемуся, если:

- обучающийся демонстрирует базовые знания, умения и навыки, примененные при выполнении контрольной работы;

- у обучающегося не имеется затруднений в использовании научно-понятийного аппарата в терминологии курса, а если затруднения имеются, то они незначительные;

- на дополнительные вопросы преподавателя, обучающийся дал правильные или частично правильные ответы;

- методические рекомендации при подготовки контрольной работы выполнены в полном объеме.

Компетенция(-и) или ее (их) часть(-и) сформированы на базовом уровне (уровень 1) (см. табл. 1).

Оценка «не зачтено» по контрольной работе ставится обучающемуся, если:

- обучающийся имеет представление о содержании темы, но не знает основные положения (темы, раздела, закона и т.д.), к которому относится задание, не способен выполнить задание с очевидным решением, не владеет навыками в области изучаемой дисциплины;

- обучающийся не демонстрирует базовые знания, умения и навыки, необходимые для выполнения заданий контрольной работы;

- в процессе ответа по теоретическому и практическому материалу, содержащиеся в контрольной работе, допущены принципиальные ошибки при изложении материала;

- методические рекомендации при подготовки контрольной работы не выполнены в полном объеме.

Компетенция(-и) или ее (их) часть(-и) не сформированы.

После защиты контрольной работы, обучающиеся заочной формы обучения приступают к сдаче зачета по дисциплине.

## **2 Контрольные задания (демоверсии) для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций и индикаторов их достижения в процессе освоения образовательной программы**

### **2.1 Задания для оценивания результатов обучения в виде знаний**

Примерный перечень вопросов к практическим занятиям для проведения текущего контроля, устный опрос (примерные вопросы для самоконтроля):

Вопросы для текущего контроля по дисциплине

1. Определение технологического предпринимательства и предпринимателя.
2. Инновационная направленность предпринимательской деятельности. Формы и виды предпринимательской деятельности.
3. Предприниматели и юридические лица как равноправные субъекты предпринимательской деятельности.
4. Лицензирование предпринимательской деятельности: сущность, цель, задачи.
5. Характеристика и этапы предпринимательского процесса в наукоемкой сфере.
6. Критерии выбора и методы оценки бизнес-идеи.
7. Критерии выбора формы деятельности в наукоемкой сфере
8. Критерии выбора фирменного наименования.
9. Товарный знак (знак обслуживания) и его роль в продвижении наукоемкой продукции.
10. Обеспечение инновационного бизнеса ресурсами.
11. Как разработать бизнес-план и определить стратегию развития своего бизнеса.
12. Основные факторы развития нового бизнеса (потребитель, рынок, конкуренция).
13. Стратегическое планирование деятельности инновационного предприятия.
14. Стратегия вступления в новый бизнес.
15. Разработка целевых комплексных программ как форма стратегического планирования.
16. Методика годового планирования социально-экономического развития предприятия в наукоемкой сфере.
17. Формирование банка идей развития предприятия.
18. Особенности организации сотрудничества в области высоких технологий.
19. Международные деловые связи. SWOT – анализ
20. Разработка бизнес-плана инновационного предприятия.
21. Риски инновационного предприятия.

22. Меморандум о конфиденциальности.
23. Условия конфиденциальности передаваемой информации.
24. Венчурный капитал.
25. Экономическая полезность бизнес-плана инновационного проекта.
26. Методы оценки экономической эффективности инновационных проектов.
27. Фактор времени в экономических измерениях.
28. Дисконтирование денежных потоков.
29. Динамические показатели оценки эффективности.
30. Финансирование инновационных проектов.
31. Государственные источники финансирования.
32. Внебюджетные источники финансирования.
33. Негосударственные источники финансирования.
34. Коммерческие источники финансирования.
35. Венчурные источники финансирования.
36. Финансирование государственным фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.
37. Финансирование инновационной деятельности на региональном уровне.
38. Финансирование и поддержка инновационной деятельности зарубежными структурами.
39. Финансирование некоммерческих проектов.
40. Государственная политика развития инновационной деятельности.
41. Инкубаторы, технопарки, технополисы, инновационно-технологические центры и комплексы.
42. Подготовка специалистов в области технологического менеджмента и инновационной деятельности.

Критерии оценки устного опроса (вопросов для самоконтроля).

Ответ обучающиеся на практическом занятии группы по дисциплине «Технологическое предпринимательство» оценивается максимум в 5 баллов.

По результатам ответа 5 баллов выставляется студенту, если содержание ответа соответствует освещаемому вопросу, полностью раскрыта в ответе тема, ответ структурирован, даны правильные, аргументированные ответы на уточняющие вопросы, демонстрируется высокий уровень участия в дискуссии.

По результатам ответа 4 балла выставляется студенту, если содержание ответа соответствует освещаемому вопросу, полностью раскрыта в ответе тема, даны правильные, аргументированные ответы на уточняющие вопросы, но имеются неточности, при этом ответ неструктурирован и демонстрируется средний уровень участия в дискуссии.

По результатам ответа 3 балла выставляется студенту, если содержание ответа соответствует освещаемому вопросу, но при полном раскрытии темы имеются неточности, даны правильные, но не аргументированные ответы на

уточняющие вопросы, демонстрируется низкий уровень участия в дискуссии, ответ неструктурирован, информация трудна для восприятия.

По результатам ответа 2 балла выставляется студенту, если содержание ответа соответствует освещаемому вопросу, но при полном раскрытии темы имеются неточности, демонстрируется слабое владение категориальным аппаратом, даны неправильные, не аргументированные ответы на уточняющие вопросы, участие в дискуссии отсутствует, ответ неструктурирован, информация трудна для восприятия.

По результатам ответа 1 балл выставляется студенту, если содержание ответа соответствует освещаемому вопросу, но тема в ответе не полностью раскрыта, демонстрируется слабое владение категориальным аппаратом, происходит подмена понятий, даны неправильные, не аргументированные ответы на уточняющие вопросы, участие в дискуссии полностью отсутствует, ответ неструктурирован, информация трудна для восприятия.

При несоответствии содержания ответа, освещаемому вопросу студент получает 0 баллов.

#### Примерные темы рефератов

1. Инновация: классификация и виды инноваций.
2. Субъекты рынка инноваций и особенности их экономических отношений.
3. Экономические аспекты рынка инноваций: спрос и предложение, конкуренция, ценообразование.
4. Инновационная деятельность: содержание, условия и критерии эффективности.
5. Нормативно-правовая база регулирования инновационной деятельности.
6. Виды инновационного предпринимательства.
7. Специфика управления инновационным процессом: проектирование и планирование нововведений, управление затратами и ценообразованием.
8. Влияние внешней среды на формирование инновационного потенциала: географические и демографические факторы, определяющие инновационный климат.
9. Социальные аспекты инновационной активности. Политическая ситуация и нормативно-правовые условия развития инновационной деятельности.
10. Инновационный потенциал: понятие и факторы, его определяющие.
11. Оценка инновационного потенциала (детальный и диагностический подход).
12. Инновационная активность как комплексный показатель оценки инновационного климата.
13. Влияние инвестиционного климата на инновационную активность. Инвестиции в инновации.

14. Сфера инновационной деятельности: рынок интеллектуального продукта (инвенций и новаций), рынок инноваций, рынок капитала (инвестиций).

15. Инвестиции в инновации. Классификация форм финансирования инновационной деятельности по условиям, срокам и субъектам финансирования.

16. Особенности финансирования инновационного процесса.

17. Источники финансирования. Венчурное обеспечение инновационной деятельности.

18. Отличие внешней предпринимательской среды от внутренней.

19. Обеспечение экономической свободы предпринимательства.

20. Гарантии предпринимательству со стороны государственных структур.

21. Сущность, виды, структура и значение хозяйственного договора как документа, регламентирующего взаимоотношения субъектов предпринимательской деятельности.

22. Оцените роль малого бизнеса в современной экономике России.

23. Жизнеспособность малого бизнеса.

24. Проблемы развития малого предпринимательства.

25. Основные стили бизнес-моделей, используемые в технологическом бизнесе.

26. Юридические аспекты защиты технологических проектов. Сравните возможности регистрации патента и полезной модели.

27. Меры государственной поддержки малого предпринимательства существуют в стране.

28. Государственная политика развития инновационной деятельности.

29. Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 года.

30. Административная и уголовная ответственность за нарушение права интеллектуальной собственности. Виды наказаний.

31. Понятие авторского права РФ, его источники, объекты, субъекты. Осуществление авторских прав.

32. Патентное право в объективном и субъективно смысле.

33. Объекты патентного права: изобретения, полезные модели и промышленные образцы.

34. Особый режим правовой охраны в отношении секретных изобретений.

35. Субъекты патентного права: граждане, юридические лица.

36. Возникновение прав на изобретения, полезные модели и промышленные образцы: регистрация объекта в Патентном ведомстве. Содержание заявки на изобретение.

37. Мировой опыт развития и поддержки технологического предпринимательства в США

38. Мировой опыт развития и поддержки технологического предпринимательства в Японии

39. Мировой опыт развития и поддержки технологического предпринимательства в Китае
40. Мировой опыт развития и поддержки технологического предпринимательства в Индии
41. Мировой опыт развития и поддержки технологического предпринимательства в Германии
42. Мировой опыт развития и поддержки технологического предпринимательства в Испании
43. Мировой опыт развития и поддержки технологического предпринимательства в Англии
44. Мировой опыт развития и поддержки технологического предпринимательства в Нидерландах
45. Мировой опыт развития и поддержки технологического предпринимательства в Польше
46. Мировой опыт развития и поддержки технологического предпринимательства в Италии

Таблица 5 - Критерии оценки реферата

| Наименование критерия               | Наименование показателей                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Максимальное количество баллов |
|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| Степень раскрытия сущности проблемы | соответствие содержания теме реферата; полнота и глубина раскрытия основных понятий; знание и понимание проблемы, умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал; умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, основные положения; умение четко и обоснованно формулировать выводы; «трудозатратность» (объем изученной литературы, добросовестное отношение к анализу проблемы); самостоятельность, способность к определению собственной позиции по проблеме и к практической адаптации материала | 3                              |
| Ответы на уточняющие вопросы        | ответ структурирован, даны правильные, аргументированные ответы на уточняющие вопросы, демонстрируется высокий уровень участия в дискуссии                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 1                              |
| Соблюдение требований по оформлению | точность в цитировании и указании источника текстового фрагмента, правильность, аккуратность оформления, соблюдение требований к объему реферата; грамотность и культура изложения материала                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 1                              |

Рефератов обучающиеся на практическом занятии группы по дисциплине «Технологическое предпринимательство» оцениваются максимум в 5 баллов.

## 2.2 Задания для оценивания результатов в виде владений и умений

### Типовые задания для практических работ

#### №1

Предприятие приобретает ноу-хау производства изделий. Затраты на производство без ноу-хау составляют 6,5 ден. ед./шт., при этом 45 % себестоимости приходится на фонд оплаты труда. Объем реализации продукции 300000 изделий в год. Использование ноу-хау позволит экономить на каждом выпускаемом изделии 1,25 ден. ед. на материалах и 40 % на трудовых затратах. Определить стоимость ноу-хау при ставке дисконта 11 %, если по прогнозам это преимущество сохранится в течение 6 лет.

#### №2

На конкурс предложены три проекта, характеризующиеся следующими показателями:

| Показатели                               | Проекты |        |        |
|------------------------------------------|---------|--------|--------|
|                                          | 1       | 2      | 3      |
| 1. Затраты на реализацию проекта, тыс.р. | 5000    | 10 000 | 10 000 |
| 2. Прибыль от реализации проекта, тыс.р. | 9000    | 16 000 | 8000   |
| 3. Срок реализации, лет                  | 2       | 4      | 1      |

Выберите наиболее привлекательный с точки зрения эффективности проект.

#### №3

Для организации финансирования инновационного проекта необходимо привлечь 8 млрд.р. Для этого акционерное общество может выпустить один из следующих видов ценных бумаг:

- 1) 10 000 000 привилегированных акций номиналом 1 000 р.;
- 2) 10 000 конвертируемых облигаций номиналом 1 000 000 р.;
- 3) 1 000 дисконтных векселей номиналом 10 000 000 р. по цене размещения 85 %.

Известно, что акции размещаются на 95 %, облигации – на 80 %. Реализация векселей составляет в среднем 90 %.

Выберите наименее рискованный вариант привлечения финансовых средств, оценив ожидаемое привлечение инвестиций по каждому варианту.

#### №4

Проект осуществляют два участника. Оцените эффективность каждого из них, выявите наиболее эффективного.

| Показатели               | Период |     |     |     |     |     |      |
|--------------------------|--------|-----|-----|-----|-----|-----|------|
|                          | 1      | 2   | 3   | 4   | 5   | 6   | 7    |
| Первый участник          |        |     |     |     |     |     |      |
| Результат, млн. р.       | 1      | 1,5 | 2   | 2,5 | 2   | 2   | 1    |
| Затраты текущие, млн. р. | 1      | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,3 | 0,25 |
| Кап. вложения, млн. р.   | 1      | 0,8 | 0,3 | -   | -   | -   | -    |
| Норма дисконта, %        | 10     | 9   | 9   | 8   | 8   | 7   | 7    |
| Второй участник          |        |     |     |     |     |     |      |
| Результат, млн. р.       | 1,5    | 2,5 | 3   | 3,5 | 3   | 2   | 1    |

|                          |    |     |     |     |     |     |      |
|--------------------------|----|-----|-----|-----|-----|-----|------|
| Затраты текущие, млн. р. | 1  | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,3 | 0,25 |
| Кап. вложения, млн. р.   | 2  | 1,2 | 0,7 | 0,5 | 0,2 | -   | -    |
| Норма дисконта, %        | 10 | 9   | 9   | 8   | 8   | 7   | 7    |

### Критерии оценки практического задания

По результатам выполнения практического задания 5 баллов выставляется, если задание выполнено правильно и в полном объеме, обучающийся дает полные ответы на вопросы преподавателя и показывает при этом глубокое владение соответствующей литературой по рассматриваемым вопросам, способен выразить собственное отношение к данной проблеме, проявляет умение самостоятельно и аргументировано излагать материал, анализировать факты, делать самостоятельные обобщения и выводы.

По результатам выполнения практического задания 4 баллов выставляется, если задание выполнено правильно и в полном объеме, обучающийся дает практически полные ответы на вопросы преподавателя, изложение материала логическое, обоснованное фактами, освещение вопросов завершено выводами, обучающийся обнаружил умение анализировать факты, а также выполнять учебные задания. Но в ответах допущены неточности, некоторые незначительные ошибки, имеются погрешности оформления работы.

По результатам выполнения практического задания 3 баллов выставляется, если задание выполнено правильно, практически в полном объеме, обучающийся дает практически полные ответы на вопросы преподавателя, изложение материала логическое, обоснованное выводами, обучающийся обнаружил умение анализировать факты, а также выполнять учебные задания. Но в ответах допущены неточности, некоторые незначительные ошибки, освещение вопросов не всегда завершено выводами, имеет место недостаточная аргументированность при изложении материала, имеются погрешности оформления работы.

По результатам выполнения практического задания 2 баллов выставляется в том случае, когда задание выполнено с незначительными неточностями, практически в полном объеме, обучающийся в целом овладел содержанием вопросов по данной теме, обнаруживает знание лекционного материала и учебной литературы, пытается анализировать факты, делать выводы и решать задачи, работа оформлена неаккуратно.

По результатам выполнения практического задания 1 балл выставляется в том случае, когда задание выполнено неаккуратно, с неточностями и не в полном объеме, но обучающийся в целом овладел содержанием вопросов по данной теме, обнаруживает знание лекционного материала и учебной литературы, пытается анализировать факты, делать выводы и решать задачи.

По результатам выполнения практического задания 0 баллов выставляется в случае, когда обучающийся обнаружил несостоятельность осветить вопрос, либо вопрос раскрыт неправильно, бессистемно, с грубыми

ошибками, при этом отсутствуют понимание основной сути вопроса, выводы, обобщения.

### **Тематика теоретических вопросов контрольной работы для обучающихся заочного отделения.**

Контрольная работа проводится в форме эссе.

Эссе представляет собой оригинальное произведение, посвященное какой-либо изучаемой проблеме. Эссе не является рефератом и не должно носить описательный характер, большое место в данном виде работы должно быть уделено аргументированному представлению своей точки зрения обучающегося, критической оценке рассматриваемого материала и проблематики. Это должно способствовать раскрытию творческих и аналитических способностей, привитию интереса к исследовательской деятельности.

Обучающимся в процессе написания контрольной работы в форме эссе необходимо выполнить ряд требований:

1. Титульный лист, который обязательно содержит: ФИО автора эссе, группа, номер варианта, название темы

2. Текст эссе в редакторе Word. Шрифт: Times New Roman, кегль – 12, интервал – одинарный. Все поля по 20 мм. При этом при выполнении работы необходимо делать сноски на используемую литературу.

Эссе включает в себя следующие элементы: *Введение*. В нем формулируется тема, обосновывается ее актуальность, обосновывается структура рассмотрения темы, осуществляется переход к основному суждению. *Основная часть*. Формулировка суждений и аргументов, которые выдвигает автор, обычно, два-три аргумента. Доказательства, факты и примеры в поддержку авторской позиции. Анализ контраргументов и противоположных суждений, при этом необходимо показать их слабые стороны. *Заключение*. Повторяется основное суждение, резюмируются аргументы в защиту основного суждения, дается общее заключение о полезности данного утверждения.

3. Работа должна заканчиваться списком использованных источников в соответствии с принятой последовательностью: законы, указы, нормативные и директивные документы, первоисточники. Специальную литературу необходимо излагать в алфавитном порядке с указанием: автора; названия литературного источника; города; издательства; года издания; страницы, содержащей использованную информацию.

По контрольной работе проводится устный опрос (зачет контрольной работы), после которого обучающиеся приступают к сдаче промежуточной аттестации в форме зачета.

Примерные темы эссе

1. Раскройте сущность и содержание технологического предпринимательства
2. Каковы условия и факторы развития технологического предпринимательства?
3. Какие показатели технического уровня новой техники и технологии Вы знаете? Какова сфера их применения?
4. Что включает анализ технико-организационного уровня производства?
5. Охарактеризуйте взаимосвязь хозяйственной стратегии предприятия и особенностей НИОКР и применяемой технологии. Что включают стратегические технологические факторы?
6. Охарактеризуйте основные этапы анализа экономической эффективности инноваций.
7. Какие показатели экономической эффективности инноваций имеют наибольшее прикладное значение?
8. В чем состоят особенности анализа инвестиционного проекта?
9. С использованием реальных примеров опишите две противоположные ситуации, когда новшество необходимо защитить патентом, и, напротив, когда оно может оставаться в форме ноу-хау.
10. Какова роль концепции технологических укладов в развитии теории инноваций?
11. Охарактеризуйте модели технологического предпринимательства.
12. Опишите процесс формирования инновационного потенциала в сфере технологического предпринимательства
13. Каковы функции и роль технопарка, бизнес-инкубатора, инновационно-технологического центра, технополиса в развитии технологического предпринимательства?
14. Концепция, структура и принципиальные положения национальных инновационных систем.
15. Сущность государственной инновационной политики: концепции, задачи и инструменты.
16. Классификация компаний в сфере технологического предпринимательства.
17. Инновационная активность крупных компаний и их роль в развитии технологического предпринимательства
18. Классификация объектов интеллектуальной собственности в сфере технологического предпринимательства
19. Особенности рынков инновационных продуктов и услуг.
20. Жизненный цикл принятия технологий.
21. Основные группы потребителей на рынке инновационных продуктов и услуг.
22. Особенности поведения основных групп потребителей на рынке инновационных продуктов и услуг.
23. Факторы конкуренции на рынке инновационных продуктов и услуг.

24. Роль бизнес-ангелов в развитии и поддержке технологического предпринимательства

25. Особенности инвестирования технологического предпринимательства венчурными фондами

26. Роль технологического предпринимательства в коммерциализации результатов инновационной деятельности

27. Бизнес-модели управления инновациями: сущность и характерные особенности

28. Распространение инновационных технологий

## 2.3 Типовые экзаменационные материалы

### Вопросы к зачету

1. Эволюция предпринимательства. Специфика технологического предпринимательства
2. Основные этапы в истории развития технологического предпринимательства
3. Нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность.
4. Признаки предпринимательской деятельности.
5. Функции технологического предпринимательства.
6. Субъекты и объекты технологического предпринимательства
7. Виды технологического предпринимательства
8. Определение технологического предпринимательства и предпринимателя.
9. Культура технологического предпринимательства. Этикет делового человека.
10. Организационно-экономические формы технологического предпринимательства
11. Особенности организации сотрудничества в области высоких технологий.
12. Международные деловые связи. SWOT – анализ
13. Условия конфиденциальности передаваемой информации.
14. Инкубаторы, технопарки, технополисы, инновационно-технологические центры и комплексы.
15. Генерация идей продуктов технологического предпринимательства.
16. Генерация идей продуктов технологического предпринимательства.
17. Отбор идей технологического предпринимательства и оценка возможностей их коммерциализации.
18. Приобретение готового бизнеса в технологическом предпринимательстве.
19. Понятие и виды франчайзинга. Франчайзинг в технологическом предпринимательстве.
20. Инвестиции как основа стратегического развития в технологическом предпринимательстве. Инвестиционный проект.
21. Предпринимательский доход. Предпринимательские расходы. Безубыточность проекта технологического предпринимательства.
22. Предпринимательский риск. Классификация рисков. Управление рисками.
23. Научно-техническая продукция как товар.
24. Рынок новшеств и инноваций. Состав и основные элементы рынка научно-технической продукции.
25. Трансфер и коммерциализация технологий.

26. Интеллектуальная собственность и нематериальные активы – как рыночный продукт, их характеристика и классификация.
27. Формы продвижения и реализации инноваций на рынке.
28. Инфраструктура технологического предпринимательства.
29. Основы венчурного финансирования проектов технологического предпринимательства.
30. Виды, этапы создания и реализации проектов технологического предпринимательства.
31. Оценка эффективности проектов технологического предпринимательства.
32. Качественные и количественные методы оценки проектов технологического предпринимательства.
33. Оценка привлекательности проектов технологического предпринимательства.
34. Типовой бизнес-план проекта технологического предпринимательства: структура и краткая характеристика разделов.
35. Финансирование проектов технологического предпринимательства.
36. Государственная поддержка инновационной деятельности. Выбор приоритетов НИОКР. Место и роль инновационной политики в структуре государственного регулирования экономики. Необходимость перехода к инновационному типу развития.
37. Этапы инновационного процесса. Инфраструктура инновационного процесса.
38. Роль инноваций в экономическом развитии. Длинные волны.
39. Коммерческая оценка инвестиционных проектов: оценка экономической эффективности и финансовой состоятельности
40. Управление инвестициями. Планирование, разработка и коммерческая оценка инвестиционных проектов
41. Ценообразование, его методы.
42. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.
43. Бухгалтерский баланс. Выручка, издержки, формирование прибыли
44. Рентабельность продаж, производства и капитала.
45. Отчет о финансовых результатах. Отчет о движении денежных средств.

### **Комплект задач для подготовки к зачету**

**ЗАДАЧА 1.** Оценить эффективность инвестиций в проект разработки программного продукта, денежный поток которого приведен в таблице 1.

**Таблица 1 ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

| Вариант | Доходы и расходы по годам реализации инвестиционного проекта, тыс.руб. |        |      |
|---------|------------------------------------------------------------------------|--------|------|
|         | инвестиции                                                             | доходы | E, % |

|   | 1 - й | 2- й | 3- й | 4- й | 5- й | 6- й | 7- й | 8- й |    |
|---|-------|------|------|------|------|------|------|------|----|
| 1 | 50    | 100  | 200  | 50   | 100  | 150  | 350  | 200  | 15 |
|   | 50    | 200  | 100  | 100  | 200  | 150  | 250  | 150  |    |
| 2 | 70    | 120  | 150  | 30   | 50   | 180  | 350  | 150  | 20 |
|   | 50    | 150  | 200  | 30   | 170  | 400  | 260  | 180  |    |

ЗАДАЧА 2. На основе информации о проекте программного продукта и темпов инфляции установить, как инфляция влияет на эффективность инновационного проекта.

Таблица 2 ТЕМПЫ ИНФЛЯЦИИ ПО ГОДАМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

| Вариант | Уровень инфляции по отношению к предыдущему году, % по годам |      |      |      |      |      |      |      |
|---------|--------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
|         | 1 - й                                                        | 2- й | 3- й | 4- й | 5- й | 6- й | 7- й | 8- й |
| 1       | 0                                                            | 10   | 12   | 8    | 7    | 5    | 8    | 9    |
| 2       | 0                                                            | 16   | 14   | 8    | 6    | 7    | 3    | 1    |

ЗАДАЧА 3. Определить наиболее эффективный проект из трех проектов разработки ИС, денежные потоки которых приведены в таблице 3. Норма доходности инвестиций составляет 12 % (15, 14).

Таблица 3 ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ПРОЕКТОВ

| Вариант | Проект | Денежные потоки по годам, тыс. руб. |     |     |     |    |
|---------|--------|-------------------------------------|-----|-----|-----|----|
|         |        | 0                                   | 1   | 2   | 3   | 4  |
| 1       | А      | -120                                | 80  | 60  |     |    |
|         | Б      | -150                                | 60  | 100 | 120 |    |
|         | В      | -100                                | 40  | 40  | 40  | 40 |
| 2       | А      | -100                                | 60  | 60  |     |    |
|         | Б      | -120                                | 80  | 50  | 60  |    |
|         | В      | -140                                | 100 | 80  | 60  | 40 |

ЗАДАЧА 4. Сформировать оптимальный портфель ИТ предприятия на 1 год и 2 года из шести эффективных проектов, показатели эффективности которых представлены в таблице 4. Объем инвестиционных возможностей предприятия ограничен величиной 900 тыс.руб. (850, 1000).

Таблица 4 ИНВЕСТИЦИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

| В а р и а н т | Объем единовременных инвестиций по проектам, тыс.руб. |     |     |     |     |     | ВНД по проектам, % |      |      |      |      |      | NPV по проектам, тыс.руб. |      |      |      |    |      |
|---------------|-------------------------------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|--------------------|------|------|------|------|------|---------------------------|------|------|------|----|------|
|               | А                                                     | Б   | В   | Г   | Д   | Е   | А                  | Б    | В    | Г    | Д    | Е    | А                         | Б    | В    | Г    | Д  | Е    |
| 1             | 300                                                   | 200 | 500 | 100 | 200 | 400 | 13,6               | 19,4 | 12,5 | 21,9 | 15,0 | 15,6 | 28,2                      | 25,6 | 32,1 | 26,8 | 91 | 45,1 |

|   |     |     |     |     |     |     |    |      |    |    |      |    |         |         |         |         |         |         |
|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----|------|----|----|------|----|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 2 | 350 | 250 | 450 | 120 | 180 | 420 | 14 | 19   | 12 | 22 | 15,5 | 16 | 29<br>0 | 25<br>0 | 32<br>2 | 27<br>4 | 10<br>2 | 44<br>6 |
| 3 | 280 | 220 | 510 | 140 | 210 | 380 | 13 | 19,5 | 14 | 21 | 15,2 | 17 | 27<br>8 | 25<br>8 | 31<br>0 | 28<br>6 | 10<br>8 | 43<br>0 |

Предполагаемая «цена» капитала 10 % (12, 11).

ЗАДАЧА 5. Выполнить анализ альтернативных проектов А и Б степени риска. Продолжительность реализации проектов 5 лет, инвестиции по проектам 10 тыс. д.е. Денежные поступления по проектам по годам одинаковые – аннуитет. цена капитала 10%.

Таблица 5 ЕЖЕГОДНЫЕ ДОХОДЫ ПО ПРОЕКТАМ А И Б

| Проект | Ежегодные доходы по вариантам, тыс. д.е. |                    |                 |
|--------|------------------------------------------|--------------------|-----------------|
|        | Пессимистический                         | Наиболее вероятный | Оптимистический |
| А      | 2,5                                      | 3,5                | 4,0             |
| Б      | 2,0                                      | 4,0                | 5,0             |

ЗАДАЧА 6 . Выбрать лучший вариант инновационного проекта на основе оценки уровня риска.

Варианты различаются размером получаемого дохода, который зависит от состояния экономики (табл. 6).

Таблица 5 ХАРАКТЕРИСТИКА ДОХОДНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ

| Показатели            | Вариант | Состояние экономики |                |              |                  |               |
|-----------------------|---------|---------------------|----------------|--------------|------------------|---------------|
|                       |         | Глубокий спад       | Небольшой спад | Средний спад | Небольшой подъем | Мощный подъем |
| Вероятность $P_i$ , % | 1       | 10                  | 15             | 55           | 10               | 10            |
| Норма дохода $E$ , %  |         |                     |                |              |                  |               |
| I вариант             |         | 1                   | 6              | 12           | 18               | 25            |
| II вариант            |         | 2                   | 5              | 14           | 16               | 27            |
| Вероятность $P_i$ , % | 2       | 15                  | 20             | 40           | 20               | 5             |
| Норма дохода $E$ , %: |         |                     |                |              |                  |               |
| I вар                 |         | -4                  | 3              | 10           | 15               | 22            |
| II вар.               |         | -6                  | 4              | 13           | 14               | 24            |

ЗАДАЧА 7. Оценить целесообразность разработки ПП предприятием с учетом фактора неопределенности, используя метод предпочтительного

состояния («дерево решений»). Жизненный цикл инвестиционного проекта в строительство нового завода состоит из следующих фаз.

1. Прединвестиционные исследования: продолжительность 1 год, инвестируемые затраты 12 тыс.руб. (14, 15, 12).

2. По окончании предыдущей фазы возможны 2 исхода: – прекращение осуществления проекта с вероятностью 10 % (15, 5, 18) – разработка документации, участие в торгах, заключение договора с вероятностью 90 % (85, 95, 82): продолжительность фазы 1 год, инвестиционные затраты 36 тыс.руб. (40, 35, 50).

3. По окончании второй фазы возможны 3 варианта развития проекта:

а) прекращение осуществления проекта с вероятностью 5 % (7, 6, 4, 10);

б) разработка ПП в течение двух лет с вероятностью 25 % (20, 24, 28): инвестиции первого года 500 тыс.руб. (400, 600, 550); - инвестиции второго года 700 тыс.руб. (850, 750, 800);

в) строительство в течение трех лет с вероятностью 70 % (73, 70, 68, 60,): инвестиции первого года 400 тыс.руб. (300, 500, 450, 350);

г) инвестиции второго года 500 тыс.руб. (650, 550, 600);

д) инвестиции третьего года 500 тыс.руб. (600, 500, 550).

4. По окончании разработки возможны 4 варианта:

– консервация объекта с вероятностью 5 % (4, 6, 8);

– эксплуатация в течение 10 лет (12, 14, 15, 9) с ежегодными поступлениями 350 тыс.руб. (400, 370, 360, 420), вероятность 25 % (30, 22, 32);

– эксплуатация в течение 12 лет (11, 15, 13, 14) с ежегодными поступлениями 400 тыс.руб. (360, 420, 300, 350), вероятность 40 % (36, 42, 35);

– эксплуатация в течение 8 лет (15, 8, 10, 12) с ежегодными поступлениями 500 тыс.руб. (300, 450, 420, 350), вероятность 30 % (30, 30, 25). 5. Норма дисконта 11 (8, 12, 14) %.

ЗАДАЧА 8. Менеджеру проекта по разработке программного продукта необходимо принять решение о выборе архитектуры разрабатываемого продукта.

Имеются две альтернативы: 1. Можно выбрать простую архитектуру клиент/сервер, причем известно, что в этом случае стоимость разработки составит 40 тыс. руб. 2. Можно выбрать более сложную многозвенную архитектуру, и получить продукт с большими возможностями, но в этом случае стоимость разработки составит 140 тыс. руб.

Будем считать, что число продаж может быть малым (7 продаж в год), средним (12 продаж в год) или большим (18 продаж в год). Ценовая политика фирмы такова, что:

- при малом числе продаж любой продукт продается по минимальной цене в 12 тыс. руб.;
- при среднем числе продаж простой продукт можно продавать по 20 тыс. руб., а сложный – по 30 тыс. руб.;

• при большом объеме продаж простой продукт продается по той же цене 20 тыс. руб., а сложный продукт можно продавать дороже – 35 тыс. руб.

1) Составьте платежную матрицу для принятия соответствующего решения.

2) Составьте матрицу рисков для принятия соответствующего решения.

3) Какое решение следует принять в соответствии с оптимистическим критерием?

4) Какое решение следует принять в соответствии с пессимистическим критерием Вальда?

5) Какое решение следует принять в соответствии с пессимистическим критерием Севиджа?

6) Какое решение следует принять в соответствии со смешанным критерием Гурвица, если принять коэффициент пессимизма равным 0,7?

7) Какое решение следует принять в соответствии со смешанным критерием Гурвица, если принять коэффициент пессимизма равным 0,4?

8) Пусть вероятности ситуаций малого, среднего и большого числа продаж оценены априори как 0,2; 0,6; 0,2. Какое решение следует принять?

**ЗАДАЧА 9.** Пусть имеется возможность заказать консультационной компании исследование рынка с целью более точного предсказания числа продаж. Услуги консультационной компании стоят 30 тыс. руб. Эта компания давно работает на рынке и по предыдущему опыту известно, что точный прогноз будет дан с вероятностью 0,6 и с вероятностью 0,2 консультант ошибется в ту или другую сторону. Допустим, что априори мы оцениваем вероятности того, что консультационная фирма выдаст прогноз малого, среднего и большого числа продаж 0,4, 0,4, 0,2, соответственно. Построить дерево принятия соответствующего решения. Какое решение следует принять? Следует ли обращаться за помощью к консультанту? Поставьте себя на место руководства консалтинговой компанией. Какую максимальную цену можно назначить за услуги компании?

**ЗАДАЧА 10.** 1) Сформировать перечень требований для кандидата на должность инженера по разработке ПО (программиста, тестера, технического писателя или руководителя команды). 2) Определить методы поиска кандидатов. Оценить ожидаемую эффективность каждого из методов. 3) Сформулировать для кадровой службы задачу набора сотрудников

Максимальное количество баллов, которое обучающийся может получить за решение задачи в билете указано в таблице весового распределения баллов и шкала оценивания по видам контрольных мероприятий.

Пример комплекта задаваемых на промежуточной аттестации вопросов:

1. Основные этапы в истории развития технологического предпринимательства
2. Производственный кооператив в технологическом предпринимательстве.
3. ЗАДАЧА.

По итогу ответа обучающемуся выставляется оценка «зачтено» или «не зачтено».

## Карта тестовых заданий

### Компетенция

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

### Индикатор

УК-2.3 Владеет методиками определения круга задач в рамках поставленной цели и выбора оптимальных способов их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

**Дисциплина** Технологическое предпринимательство

### Описание теста:

1. Тест состоит из 70 заданий, которые проверяют уровень освоения компетенций обучающегося. При тестировании каждому обучающемуся предлагается 30 тестовых заданий по 15 открытого и закрытого типов разных уровней сложности.

2. За правильный ответ тестового задания обучающийся получает 1 условный балл, за неправильный ответ – 0 баллов. По окончании тестирования, система автоматически определяет «заработанный итоговый балл» по тесту, согласно критериям оценки

3 Максимальная общая сумма баллов за все правильные ответы составляет – 100 баллов.

4. Тест успешно пройден, если обучающийся правильно ответил на 70% тестовых заданий (61 балл).

5. На прохождение тестирования, включая организационный момент, обучающимся отводится не более 45 минут. На каждое тестовое задание в среднем по 1,5 минуты.

6. Обучающемуся предоставляется одна попытка для прохождения компьютерного тестирования.

**Кодификатором** теста по дисциплине является раздел рабочей программы «4. Структура и содержание дисциплины (модуля)»

### Комплект тестовых заданий

#### Задания закрытого типа

#### Задания альтернативного выбора

*Выберите **один** правильный ответ*

#### Простые (1 уровень)

1 Какие документы необходимо предъявить в налоговую для регистрации индивидуального предпринимательства?

- А) заявление, квитанцию об оплате гос. пошлины, ИНН, паспорт;
- Б) ИНН, паспорт, заявление;
- В) паспорт, заявление;
- Г) нет верного ответа.

2 Один из признаков предприятия?

- А) рентабельность;
- Б) самостоятельность;
- В) все ответы верны;**
- Г) целенаправленность.

3 Целью предпринимательства является:

- А) удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах;
- Б) пополнение бюджета государства налоговыми поступлениями;

**В) систематическое получение прибыли;**

Г) риск.

4 Субъектами предпринимательства могут быть:

А) физические лица;

**Б) физические и юридические лица;**

В) юридические лица;

Г) все ответы неверны.

5 Коллективное предпринимательство осуществляется группой граждан на основе:

А) четкого разделения ответственности в зависимости от доли участия в предприятии;

**Б) личных интересов каждого из них;**

В) равноценного участия в деятельности предприятия;

Г) нет верного ответа.

6 По правовому статусу основные средства делятся на:

**А) собственные и арендуемые;**

Б) активные и пассивные;

В) производственные и непроизводственные;

Г) материальные и нематериальные.

### **Средне –сложные (2 уровень)**

7 За унитарным предприятием закрепляется имущество:

А) на правах долгосрочной аренды;

Б) на правах собственности;

**В) на правах оперативного управления либо хозяйственного ведения;**

Г) нет верного ответа.

8 Предпринимательство выполняет следующие функции:

А) социально-экономическую, направляющую, распределительную, организаторскую;

Б) экономическую, политическую, правовую, социально-культурную;

**В) общеэкономическую, политическую, ресурсную, организаторскую, социальную, творческую;**

Г) все ответы неверны.

9 Основой государственного предпринимательства являются:

**А) унитарные муниципальные предприятия;**

Б) стратегически важные предприятия и учреждения;

В) банковские структуры;

Г) индивидуальные предприниматели.

10 Что является основами свободного предпринимательства?

А) рыночный механизм, частная собственность и совершенная конкуренция;

**Б) диалектическая взаимосвязь производительных сил, производственных отношений и хозяйственного механизма, действующих в условиях частной собственности на средства производства, свободы предпринимательства и свободной конкуренции;**

В) производительные силы, материальные и трудовые ресурсы, находящиеся в свободном для предпринимателей доступе;

Г) все ответы верны.

11 Производственное предпринимательство - вид бизнеса, основу которого составляет:

- А) материальное производство;
- Б) материальное производство и оказание услуг;
- В) материальное, интеллектуальное и духовное производство;**
- Г) нет верного ответа.

12 К договорам по передаче имущества в собственность не относится :

- А) договор купли-продажи;
- Б) договор дарения;
- В) договор комиссии;**
- Г) все ответы верны.

13 Оферта – это ...

- А) согласие, принятие предложения заключить договор;
- Б) предложение заключить договор;**
- В) отказ в заключении договора;
- Г) нет верного ответа.

14 Организация оплаты труда, при которой начисления производятся по количеству и качеству фактически отработанного времени:

- А) аккордная;
- Б) повременная;**
- В) повременно-премиальная;
- Г) сдельно-премиальная.

15 Укажите одну из главных групп навыков, которые необходимы предпринимателю:

- А) дополнительная
- Б) технологическая**
- В) основная

16 Укажите одну из главных групп навыков, которые необходимы предпринимателю:

- А) экономическая**
- Б) концептуальная
- В) прибыльная

17 Формы предпринимательства бывают:

- А) индивидуальное, совместное
- Б) индивидуальное, партнерское, корпоративное**
- В) частное, общее, государственное

18 Взаимоотношения с клиентами включают:

- А) персональную поддержку;
- Б) самообслуживание;
- В) автоматизированное обслуживание;
- Г) сообщества;
- Д) совместное создание;
- Е) все ответы верны.**

19 Как называется процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс, поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности; приносящий в результате денежный доход и личное удовлетворение от достигнутого?

- А) коммерческая деятельность
- Б) предпринимательство**
- В) инновационное предпринимательство

20 Создание нового предприятия начинается

- А) с определения состава учредителей и разработки учредительных документов**
- Б) с поиска новой идеи и ее оценки
- В) с составления бизнес-плана
- Г) с поиска необходимых ресурсов

21 В чем суть анализа самоокупаемости производства?

- А) соотношение между минимальным объемом данного товара и его спросом
- Б) расчет спроса на данный товар
- В) определение минимального объема данного товара, обеспечивающего безубыточность производства**

22 Что относится к важнейшим чертам предпринимательства?

- А) все перечисленное верно**
- Б) экономическая заинтересованность
- В) хозяйственный риск и ответственность
- Г) мобильность и динамичность предпринимательских действий

### **Сложные (3 уровень)**

23 Кто автор слов «Доход предпринимателя – это плата за риск?»

- А) Р. Кантильон;**
- Б) А. Каминка;
- В) И. Шумпетер;
- Г) нет верного ответа.

24 Выберите один из побудительных мотивов деятельности предпринимателя, которые выделяет Шумпетер:

- А) радость творчества при самостоятельном ведении дел
- Б) потребность в господстве, влиянии
- В) внедрение инноваций**

25 Основной принцип определения эффективности производства – это:

- А) возможность использования нескольких критериев оптимальности;
- Б) взаимосвязь цели и конечного результата деятельности;**
- В) ориентация на стадию жизненного цикла товара.

### **Задания на установление соответствия**

*Установите соответствие между левым и правым столбцами.*

### **Простые (1 уровень)**

26 Установите соответствие:

**(1Б, 2А)**

1 Эффективность традиционного предпринимательства выражается через

2 Эффективность технологического предпринимательства выражается через

- А) новый продукт/технологию
- Б) снижение затрат
- В) популярность

27 Установите соответствие:

**(1А, 2Б)**

1 Традиционное предпринимательство

2 Технологическое предпринимательство

- А) спрос рождает предложение
- Б) предложение рождает спрос

**Средне-сложные (2 уровень)**

28 Установите соответствие:

**(1Б, 2В, 3А)**

1 Потребность осознана, но не оформлена в конкретных чертах объекта, пригодного для ее удовлетворения

2 Потребность осознана и оформлена. Может быть либо активизирована, либо нет

3 Потребность осознана, оформлена и активизирована. Барьеры, препятствующие удовлетворению потребности, преодолены

- А) Запрос
- Б) Нужда
- В) Желание

29 Установите соответствие:

**(1Б, 2А)**

1 Мотивация – получение прибыли, в т.ч. посредством внедрения инноваций

2 Мотивация – создание полезного продукта

- А) Технологическое предпринимательство
- Б) Традиционный бизнес

30 Установите соответствие:

**(1В, 2А, 3Б)**

1 фонды, направленные на работу с рискованными предприятиями, к которым относятся и стартапы. Они покупают контрольные пакеты акций и управляют ими до того времени, пока не окупятся вложенные в проект средства.

2 организации, которые предоставляют молодым предпринимателям финансовую поддержку, помещение и консультацию специалистов на льготных условиях.

3 успешные предприниматели, имеющие достаточное количество финансов, чтобы вкладывать деньги в развитие перспективных проектов.

- А) бизнес-инкубаторы
- Б) бизнес-ангелы
- В) венчурные фонды

31 Установите соответствие:

**(1Б, 2В, 3Г, 4А)**

1 Инновация позволяет соединить теорию с практикой в определенной предметной области; овеществить научные знания; применить их с пользой для общества. Удачное нововведение в случае

широкого распространения способно изменить

хозяйственный уклад и направление экономического развития в отдельной стране, в группе стран одного технологического уровня или в мире в целом

2 Инновация дает толчок к развитию человеческого капитала и науки в стране через материальную заинтересованность всех участников инновационного процесса

3 Инновация служит источником экономического роста и изменяет структуру валового внутреннего продукта страны в пользу его большей наукоемкости.

4 Подтверждающая неразрывность двусторонней связи экономических процессов и факторов общественной жизни

А) Социальная функция инноваций

Б) Преобразующая функция инноваций

В) Стимулирующая функция инноваций

Г) Воспроизводственная функция инноваций

32 Установите соответствие:

**(1Г, 2В, 3Б, 4Д, 5А)**

1 Отдельные лица и домохозяйства, приобретающие товары и услуги личного потребления (Apple)

2 Организации, приобретающие товары и услуги для использования их в процессе производства (Dell)

3 Организации, приобретающие товары и услуги для последующей перепродажи их с прибылью для себя (Ali Express)

4 Государственные организации, приобретающие товары и услуги либо для последующего их использования в сфере коммунальных услуг, либо для передачи этих товаров и услуг тем, кто в них нуждается (ВПК)

5 Покупатели за рубежом, страны, включая зарубежных потребителей, производителей, промежуточных продавцов и государственные учреждения

А) Международные рынки

Б) Рынок промежуточных продавцов

В) Промышленный рынок

Г) Потребительский рынок

Д) Рынок государственных учреждений

33 Установите соответствие:

**(1В, 2Г, 3Д, 4А, 5Б)**

1 Бизнес-модели, относящиеся к предложению товаров широкого потребления, не делают различий между потребительскими сегментами

2 Бизнес-модели нишевых рынков ориентированы на особые потребительские сегменты

3 Некоторые бизнес-модели выделяют сегменты рынка, незначительно отличающиеся по потребностям и запросам

4 Организация с многопрофильной бизнес-моделью обслуживает два совершенно разных потребительских сегмента с различными потребностями и запросами

5 Некоторые организации обслуживают два или больше взаимосвязанных потребительских сегмента

А) Многопрофильное предприятие

Б) Многопрофильные платформы

В) Массовый рынок

Г) Нишевой рынок

Д) Дробное сегментирование

34 Установите соответствие:

**(1Г, 2Е, 3Б, 4А, 5Д, 6Ё, 7В)**

1 группы потребителей, для которых собирается работать компания.

2 характер отношений с клиентами в зависимости от решаемых компанией задач: приобретение клиентов; удержание клиентов; увеличение продаж.

3 материальная прибыль, которую компания получает от каждого потребительского сегмента.

4 наиболее важные активы, необходимые для функционирования бизнес-модели и позволяющие создавать и доставлять до потребителя ценностные предложения.

5 действия компании, которые необходимы для реализации ее бизнес-модели. Это те виды деятельности, без которых невозможна эффективная работа компании.

6 сеть поставщиков и партнеров, благодаря которым функционирует бизнес-модель.

7 расходы, связанные с функционированием бизнес-модели

А) Ключевые ресурсы

Б) Потоки поступления дохода

В) Структура издержек

Г) Потребительские сегменты

Д) Ключевые виды деятельности

Е) Взаимоотношения с клиентами

Ё) Ключевые партнеры

### Сложные (3 уровень)

35 Установите соответствие:

**(1Г, 2Б, 3Д, 4Е, 5А, 6В)**

Совместное генерирование идей, их развитие и коммерческое применение

- 1 Реализация командой инвестиционного проекта по коммерциализации научно-технических знаний
- 2 Создание бизнеса с инновационной высокотехнологичной (наукоемкой) идеей
- 3 Трансформации знаний в востребованные рынком технологии
- 4 Хозяйственная деятельность, ресурсом и (или) продуктом которой являются технологии (ее экономическая реализация)
- 5 Создание новых и преобразование существующих предприятий путем разработки новых цифровых технологий и/ или их нового использования

- А) Широко-технократический подход
- Б) Инвестиционно-проектный подход
- В) Цифровой подход
- Г) Организационный подход
- Д) Инновационный подход
- Е) Узко-технократический подход

### Задания открытого типа

#### Задания на дополнение

*Напишите пропущенное слово.*

### Простые (1 уровень)

36 Частные инвесторы (физические или юридические лица), которые инвестируют собственные средства в компании на начальных стадиях развития, обладающие значительным потенциалом роста, как правило, без предоставления какого-либо залога – это \_\_\_\_\_ **(бизнес-ангелы)**

37 Программа (дорожная карта) последовательной реализации действий компании, включающая в себя основные сведения о компании, основном виде деятельности, производимом продукте/услуге, процессе производства, целевых рынках сбыта, маркетинге, организации бизнес-процессов, а также оценку эффективности. Это документ, в котором систематизируются основные положения деятельности, развития компании на определенный период, базовым фундаментом которого является бизнес-модель – это \_\_\_\_\_ **(бизнес-план)**

38 Контрагенты, обеспечивающие компанию и ее конкурентов материальными ресурсами, необходимыми для производства товаров и услуг – это \_\_\_\_\_ **(поставщики)**

39 Буквально - «стартовая, начинающая компания»), вновь созданная организация, которая занимается разработкой новых товаров или услуг в условиях чрезвычайной неопределенности – это \_\_\_\_\_ **(стартап)**

40 Выдаваемый патентным ведомством официальный документ установленной формы, удостоверяющий исключительное право лица, которому он выдается, на соответствующий объект патентного права, а также авторство данного объекта – это \_\_\_\_\_ **(патент)**

41 Группы лиц или организаций, поставляющих на рынок аналогичные товары и услуги – это \_\_\_\_\_ (**конкуренты**)

42 Инициативный человек, который не боится экономической ответственности, рисков и особым способом соединяет различные факторы производства так, чтобы в перспективе появился дополнительный доход. Являясь источником всех изменений в рыночной экономике, способен по-особому соединять факторы производства на инновационной, рискованной основе – это \_\_\_\_\_ (**предприниматель**)

### **Средне-сложные (2 уровень)**

43 Физическое или юридическое лицо, осуществляющее вложение капитала с целью его увеличения в будущем – это \_\_\_\_\_ (**инвестор**)

44 Приведение будущих денежных поступлений и выплат по проекту к настоящему периоду. Целью данной процедуры является определение ценности будущих поступлений от реализации того или иного проекта с позиции текущего момента – это \_\_\_\_\_ (**дисконтирование**)

45 Этап развития стартапа, когда уже набрана определенная целевая аудитория, есть продажи и лояльные клиенты, но дальнейший рост не происходит, называется \_\_\_\_\_ (**долина смерти, долиной смерти**)

46 Среда представлена силами, имеющими непосредственное отношение к самой фирме и ее возможностям по обслуживанию клиентуры, т. е. поставщиками, маркетинговыми посредниками, клиентами, конкурентами и контактными аудиториями – это \_\_\_\_\_ (**микросреда**)

47 Разница между доходами и расходами до уплаты налогов; учитывает выручку от реализации основного капитала и другого имущества промышленного предприятия – это \_\_\_\_\_ (**валовая прибыль**)

48 Основной документ предприятия, в котором прописаны: деятельность предприятия, права и обязанности учредителей, условия выхода учредителей, процедура избрания руководителя, права и обязанности руководителя. Все договорные обязательства предприятия заключаются на основе этого документа – это \_\_\_\_\_ (**устав**)

49 Совокупность денежных средств предприятия, предназначенных для образования оборотных фондов и фондов обращения – это \_\_\_\_\_ (**оборотные средства**)

50 Объект, представляющий собой совокупность технических решений, содержащихся в технической документации, обеспечивают изготовление на их основе промышленной продукции (веществам, материалам, осуществленным технологическим процессам, опытным образцам, пробной серии изделий) заданные технико-экономические показатели и потребительские свойства – это \_\_\_\_\_ (**научно-техническая продукция**)

51 Вид лицензии, который дает покупателю распоряжаться товарным знаком, бизнес-моделью на определенных условиях продавца, который за конкретную цену разрешает партнеру вести деятельность под его брендом, также он позволяет использовать рекламные материалы и проводит консультации и обеспечивает техническую поддержку – это \_\_\_\_\_ (**франчайзинг**)

52 Фирмы, которые оказывают услуги в продвижении, сбыте, распространении товаров среди клиентуры – это \_\_\_\_\_ (**посредники**)

53 Любая группа, которая проявляет реальный или потенциальный интерес к организации или оказывает влияние на ее способность достигать поставленных целей – это \_\_\_\_\_ (**контактные аудитории**)

54 Один из сегментов рынка, выбранный в качестве основного для компании с точки зрения разработки и реализации продукции – это \_\_\_\_\_ (**целевой сегмент**)

55 Набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желательную ответную реакцию со стороны целевого рынка – это \_\_\_\_\_ (**комплекс маркетинга**)

56 Выборочная совокупность потребителей, предназначенная для систематических наблюдений по заранее разрабатываемым программам, называется \_\_\_\_\_ (**потребительская панель, потребительской панелью**)

57 Деятельность по информированию внешней среды о достоинствах своего товара и убеждению целевых потребителей покупать его, называется \_\_\_\_\_ (**продвижение, продвижением**)

58 Модель поведения потребителя, описывающая каким образом ценности потребителя влияют на его выбор. В модели выделяются пять систем ценностей, которым соответствует пять типов потребителей, потребитель выбирает товар или услугу в соответствии с тем, насколько они соответствуют его системе ценностей – это \_\_\_\_\_ (**модель ценностей потребления**)

59 Совокупность участников и действий участников инновационного процесса, имеющих определенную цель, средства достижения цели, осуществляющих свои функции соответственно своей роли в инновационном процессе и достигающих определенных результатов – это \_\_\_\_\_ (**инновационная деятельность**)

60 Сочетание внешней и внутренней сред участника инновационного процесса – это \_\_\_\_\_ (**инновационная среда**)

61 Инвестирование финансовых, интеллектуальных и человеческих ресурсов в специфические активы (новые физические или программные продукты), основанные на актуальных достижениях и знаниях в областях науки и техники \_\_\_\_\_ (**технологическое предпринимательство**)

62 каналы, места продажи, используемые для распространения товара – это \_\_\_\_\_ (**каналы дистрибуции**)

63 группы лиц или организаций, поставляющих на рынок аналогичные товары и услуги – это \_\_\_\_\_ (**конкуренты**)

64 новый инструмент проектирования и планирования бизнес-процессов – это \_\_\_\_\_  
**(бизнес-модель)**

65 Субъект, занимающийся поиском инновационных идей и ответственный за их реализацию в практической деятельности – это \_\_\_\_\_ **(технологический предприниматель)**

66 Набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желательную ответную реакцию со стороны целевого рынка – это \_\_\_\_\_ **(комплекс маркетинга)**

### **Сложные (3 уровень)**

67 Буквально означает высокорисковый капитал, т. е. такой капитал, который направляется на финансирование молодых быстрорастущих компаний в обмен на долю в их собственности с целью долгосрочного участия в управлении и осуществлении выхода на этапе максимальной рыночной стоимости, при этом такие инвестиции отличаются высокой степенью риска и высокой доходностью – это \_\_\_\_\_ **(венчурный капитал)**

68 Совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные, 14 научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности на предприятии – это \_\_\_\_\_ **(инновационный потенциал)**

69 Форма взаимодействия, в первую очередь, на технологическом уровне различных единиц на рынке для достижения более высоких целей – это \_\_\_\_\_ **(кластеры)**

70 Способ получения нового технологического знания и объединения существующей информации на локальном организационном и структурном уровнях \_\_\_\_\_ **(технопарки)**

### Карта учета тестовых заданий (вариант 1)

|                  |                                                                                                                                                                                              |                                              |                |        |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------|--------|
| Компетенция      | 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              |                                              |                |        |
| Индикатор        | УК-2.3 Владеет методиками определения круга задач в рамках поставленной цели и выбора оптимальных способов их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений |                                              |                |        |
| Дисциплина       | Технологическое предпринимательство                                                                                                                                                          |                                              |                |        |
| Уровень освоения | Тестовые задания                                                                                                                                                                             |                                              |                | Итого  |
|                  | Закрытого типа                                                                                                                                                                               |                                              | Открытого типа |        |
|                  | Альтернативный выбор                                                                                                                                                                         | Установление соответствия/последовательности | На дополнение  |        |
| 1.1.1 (20%)      | 5                                                                                                                                                                                            | 2                                            | 7              | 14     |
| 1.1.2 (70%)      | 17                                                                                                                                                                                           | 7                                            | 24             | 48     |
| 1.1.3 (10%)      | 3                                                                                                                                                                                            | 1                                            | 4              | 8      |
| Итого:           | 25 шт.                                                                                                                                                                                       | 10 шт.                                       | 35 шт.         | 70 шт. |

### Карта учета тестовых заданий (вариант 2)

|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Компетенция      | 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Индикатор        | УК-2.3 Владеет методиками определения круга задач в рамках поставленной цели и выбора оптимальных способов их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Дисциплина       | Технологическое предпринимательство                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Уровень освоения | Тестовые задания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                  | Закрытого типа                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Открытого типа                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|                  | Альтернативного выбора                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Установление соответствия/Установление последовательности                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | На дополнение                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 1.1.1            | 1 Какие документы необходимо предъявить в налоговую для регистрации индивидуального предпринимательства?<br>А) заявление, квитанцию об оплате гос. пошлины, ИНН, паспорт;<br>Б) ИНН, паспорт, заявление;<br>В) паспорт, заявление;<br>Г) нет верного ответа.<br>2 Один из признаков предприятия?<br>А) рентабельность;<br>Б) самостоятельность;<br>В) все ответы верны;<br>Г) целенаправленность.<br>3 Целью предпринимательства является:<br>А) удовлетворение потребностей населения в | 26 Установите соответствие:<br>1 Эффективность традиционного предпринимательства выражается через<br>2 Эффективность традиционного предпринимательства выражается через<br>А) новый продукт/технологию<br>Б) снижение затрат<br>В) популярность<br>27 Установите соответствие:<br>1 Традиционное предпринимательство<br>2 Технологическое предпринимательство<br>А) спрос рождает предложение<br>Б) предложение рождает спрос | 36 Частные инвесторы (физические или юридические лица), которые инвестируют собственные средства в компании на начальных стадиях развития, обладающие значительным потенциалом роста, как правило, без предоставления какого-либо залога – это _____ (бизнес-ангелы)<br><br>37 Программа (дорожная карта) последовательной реализации действий компании, включающая в себя основные сведения о компании, основном виде деятельности, производимом продукте/услуге, процессе производства, целевых рынках сбыта, маркетинге, организации бизнес-процессов, а также оценку эффективности. |

|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       | <p>товарах и услугах;<br/> Б) пополнение бюджета государства налоговыми поступлениями;<br/> В) систематическое получение прибыли;<br/> Г) риск.<br/> 4 Субъектами предпринимательства могут быть:<br/> А) физические лица;<br/> Б) физические и юридические лица;<br/> В) юридические лица;<br/> Г) все ответы неверны.<br/> 5 Коллективное предпринимательство осуществляется группой граждан на основе:<br/> А) четкого разделения ответственности в зависимости от доли участия в предприятии;<br/> Б) личных интересов каждого из них;<br/> В) равноценного участия в деятельности предприятия;<br/> Г) нет верного ответа.<br/> 6 По правовому статусу основные средства делятся на:<br/> А) собственные и арендуемые;<br/> Б) активные и пассивные;<br/> В) производственные и непроизводственные;<br/> Г) материальные и нематериальные.</p> |                                                                                                                                                                                                                                                                          | <p>Это документ, в котором систематизируются основные положения деятельности, развития компании на определенный период, базовым фундаментом которого является бизнес-модель – это _____ (бизнес-план)<br/> 39 Контрагенты, обеспечивающие компанию и ее конкурентов материальными ресурсами, необходимыми для производства товаров и услуг – это _____ (поставщики)<br/> 39 Буквально - «стартующая, начинающая компания»), вновь созданная организация, которая занимается разработкой новых товаров или услуг в условиях чрезвычайной неопределенности – это _____ (стартап)<br/> 40 Выдаваемый патентным ведомством официальный документ установленной формы, удостоверяющий исключительное право лица, которому он выдается, на соответствующий объект патентного права, а также авторство данного объекта – это _____ (патент)<br/> 42 Группы лиц или организаций, поставляющих на рынок аналогичные товары и услуги – это _____ (конкуренты)<br/> 42 Инициативный человек, который не боится экономической ответственности, рисков и особым способом соединяет различные факторы производства так, чтобы в перспективе появился дополнительный доход. Являясь источником всех изменений в рыночной экономике, способен по-особому соединять факторы производства на инновационной, рискованной основе – это _____ (предприниматель)</p> |
| 1.1.2 | <p>7 За унитарным предприятием закрепляется имущество:<br/> А) на правах долгосрочной аренды;<br/> Б) на правах собственности;<br/> В) на правах оперативного управления либо хозяйственного ведения;<br/> Г) нет верного ответа.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <p>28 Установите соответствие:<br/> 1 Потребность осознана, но не оформлена в конкретных чертах объекта, пригодного для ее удовлетворения<br/> 2 Потребность осознана и оформлена. Может быть либо активизирована, либо нет<br/> 3 Потребность осознана, оформлена и</p> | <p>43 Физическое или юридическое лицо, осуществляющее вложение капитала с целью его увеличения в будущем – это _____ (инвестор)<br/> 44 Приведение будущих денежных поступлений и выплат по проекту к настоящему периоду. Целью данной</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>8 Предпринимательство выполняет следующие функции:</p> <p>А) социально-экономическую, направляющую, распределительную, организаторскую;</p> <p>Б) экономическую, политическую, правовую, социально-культурную;</p> <p>В) общеэкономическую, политическую, ресурсную, организаторскую, социальную, творческую;</p> <p>Г) все ответы неверны.</p> <p>9 Основой государственного предпринимательства являются:</p> <p>А) унитарные муниципальные предприятия;</p> <p>Б) стратегически важные предприятия и учреждения;</p> <p>В) банковские структуры;</p> <p>Г) индивидуальные предприниматели.</p> <p>10 Что является основами свободного предпринимательства?</p> <p>А) рыночный механизм, частная собственность и совершенная конкуренция;</p> <p>Б) диалектическая взаимосвязь производительных сил, производственных отношений и хозяйственного механизма, действующих в условиях частной собственности на средства производства, свободы предпринимательства и свободной конкуренции;</p> <p>В) производительные силы, материальные и трудовые ресурсы, находящиеся в свободном для предпринимателей доступе;</p> <p>Г) все ответы верны.</p> <p>11 Производственное предпринимательство - вид бизнеса, основу которого составляет:</p> <p>А) материальное производство;</p> <p>Б) материальное производство и оказание услуг;</p> | <p>активизирована. Барьеры, препятствующие удовлетворению потребности, преодолены</p> <p>А) Запрос</p> <p>Б) Нужда</p> <p>В) Желание</p> <p>29 Установите соответствие:</p> <p>1 Мотивация – получение прибыли, в т.ч. посредством внедрения инноваций</p> <p>2 Мотивация – создание полезного продукта</p> <p>А) Технологическое предпринимательство</p> <p>Б) Традиционный бизнес</p> <p>30 Установите соответствие:</p> <p>1 фонды, направленные на работу с рискованными предприятиями, к которым относятся и стартапы. Они покупают контрольные пакеты акций и управляют ими до того времени, пока не окупятся вложенные в проект средства.</p> <p>2 организации, которые предоставляют молодым предпринимателям финансовую поддержку, помещение и консультацию специалистов на льготных условиях.</p> <p>успешные предприниматели, имеющие достаточное количество финансов, чтобы вкладывать деньги в развитие перспективных проектов</p> <p>А) бизнес-инкубаторы</p> <p>Б) бизнес-ангелы</p> <p>В) венчурные фонды</p> <p>31 Установите соответствие:</p> <p>1 Инновация позволяет соединить теорию с практикой в определенной предметной области; овеществить научные знания; применить их с пользой для общества. Удачное нововведение в случае широкого распространения способно изменить хозяйственный уклад и направление экономического развития в отдельной стране, в группе стран одного технологического уровня</p> | <p>процедуры является определение ценности будущих поступлений от реализации того или иного проекта с позиции текущего момента – это _____ (дисконтирование)</p> <p>45 Этап развития стартапа, когда уже набрана определенная целевая аудитория, есть продажи и лояльные клиенты, но дальнейший рост не происходит, называется _____ (долина смерти, долиной смерти)</p> <p>46 Среда представлена силами, имеющими непосредственное отношение к самой фирме и ее возможностям по обслуживанию клиентуры, т. е. _____ поставщиками, маркетинговыми посредниками, клиентами, конкурентами и контактными аудиториями – это _____ (микросреда)</p> <p>47 Разница между доходами и расходами до уплаты налогов; учитывает выручку от реализации основного капитала и другого имущества промышленного предприятия – это _____ (валовая прибыль)</p> <p>48 Основной документ предприятия, в котором прописаны: деятельность предприятия, права и обязанности учредителей, условия выхода учредителей, процедура избрания руководителя, права и обязанности руководителя. Все договорные обязательства предприятия заключаются на основе этого документа – это _____ (устав)</p> <p>49 Совокупность денежных средств предприятия, предназначенных для образования оборотных фондов и фондов обращения – это _____ (оборотные средства)</p> <p>50 объект, представляющий собой совокупность технических решений, содержащихся в технической документации, обеспечивают изготовление на их основе промышленной продукции (веществам, материалам, осуществленным технологическим процессам, опытным образцам, пробной</p> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>В) материальное, интеллектуальное и духовное производство;<br/>Г) нет верного ответа.<br/>12 К договорам по передаче имущества в собственность не относится :<br/>А) договор купли-продажи;<br/>Б) договор дарения;<br/>В) договор комиссии;<br/>Г) все ответы верны.<br/>13 Оферта – это ...<br/>А) согласие, принятие предложения заключить договор;<br/>Б) предложение заключить договор;<br/>В) отказ в заключении договора;<br/>Г) нет верного ответа.<br/>14 Организация оплаты труда, при которой начисления производятся по количеству и качеству фактически отработанного времени:<br/>А) аккордная;<br/>Б) повременная;<br/>В) повременно-премиальная;<br/>Г) сдельно-премиальная.<br/>15 Укажите одну из главных групп навыков, которые необходимы предпринимателю:<br/>А) дополнительная<br/>Б) технологическая<br/>В) основная<br/>16 Укажите одну из главных групп навыков, которые необходимы предпринимателю:<br/>А) экономическая<br/>Б) концептуальная<br/>В) прибыльная<br/>17 Формы предпринимательства бывают:<br/>А) индивидуальное, совместное<br/>Б) индивидуальное, партнерское, корпоративное<br/>В) частное, общее, государственное<br/>18 Взаимоотношения с клиентами включают:<br/>А) персональную поддержку;<br/>Б) самообслуживание;<br/>В) автоматизированное обслуживание;</p> | <p>или в мире в целом<br/>2 Инновация дает толчок к развитию человеческого капитала и науки в стране через материальную заинтересованность всех участников инновационного процесса<br/>3 Инновация служит источником экономического роста и изменяет структуру валового внутреннего продукта страны в пользу его большей наукоемкости.<br/>4 Подтверждающая неразрывность двусторонней связи экономических процессов и факторов общественной жизни<br/>А) Социальная функция инноваций<br/>Б) Преобразующая функция инноваций<br/>В) Стимулирующая функция инноваций<br/>Г) Воспроизводственная функция инноваций<br/>32 Установите соответствие:<br/>1 Отдельные лица и домохозяйства, приобретающие товары и услуги личного потребления (Apple)<br/>2 Организации, приобретающие товары и услуги для использования их в процессе производства (Dell)<br/>3 Организации, приобретающие товары и услуги для последующей перепродажи их с прибылью для себя (Ali Express)<br/>4 Государственные организации, приобретающие товары и услуги либо для последующего их использования в сфере коммунальных услуг, либо для передачи этих товаров и услуг тем, кто в них нуждается (ВПК)<br/>5 Покупатели за рубежом, включая зарубежных потребителей, производителей, промежуточных продавцов и государственные учреждения</p> | <p>серии изделий) заданные технико-экономические показатели и потребительские свойства – это _____ (научно-техническая продукция)<br/>51 Вид лицензии, который дает право покупателю распоряжаться товарным знаком, бизнес-моделью на определенных условиях продавца, который за конкретную цену разрешает партнеру вести деятельность под его брендом, также он позволяет использовать рекламные материалы и проводит консультации и обеспечивает техническую поддержку – это _____ (франчайзинг)<br/>52 Фирмы, которые оказывают услуги в продвижении, сбыте, распространении товаров среди клиентуры – это _____ (посредники)<br/>53 Любая группа, которая проявляет реальный или потенциальный интерес к организации или оказывает влияние на ее способность достигать поставленных целей – это _____ (контактные аудитории)<br/>54 Один из сегментов рынка, выбранный в качестве основного для компании с точки зрения разработки и реализации продукции – это _____ (целевой сегмент)<br/>55 Набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желательную ответную реакцию со стороны целевого рынка – это _____ (комплекс маркетинга)<br/>56 Выборочная совокупность потребителей, предназначенная для систематических наблюдений по заранее разрабатываемым программам, называется _____ (потребительская панель, потребительской панелью)<br/>57 Деятельность по информированию внешней среды о достоинствах своего товара и убеждению целевых потребителей покупать его, называется _____ (продвижение, продвижением)<br/>58 Модель поведения</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>Г) сообщества;<br/>Д) совместное создание;<br/>Е) все ответы верны.</p> <p>19 Как называется процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс, поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности; приносящий в результате денежный доход и личное удовлетворение от достигнутого?</p> <p>А) коммерческая деятельность<br/>Б) предпринимательство<br/>В) инновационное предпринимательство</p> <p>20 Создание нового предприятия начинается</p> <p>А) с определения состава учредителей и разработки учредительных документов<br/>Б) с поиска новой идеи и ее оценки<br/>В) с составления бизнес-плана<br/>Г) с поиска необходимых ресурсов</p> <p>21 В чем суть анализа самоокупаемости производства?</p> <p>А) соотношение между минимальным объемом данного товара и его спросом<br/>Б) расчет спроса на данный товар<br/>В) определение минимального объема данного товара, обеспечивающего безубыточность производства</p> <p>22 Что относится к важнейшим чертам предпринимательства?</p> <p>А) все перечисленное верно<br/>Б) экономическая заинтересованность<br/>В) хозяйственный риск и ответственность<br/>Г) мобильность и динамичность предпринимательских действий</p> | <p>А) Международные рынки<br/>Б) Рынок промежуточных продавцов<br/>В) Промышленный рынок<br/>Г) Потребительский рынок</p> <p>Д) Рынок государственных учреждений</p> <p>33 Установите соответствие:</p> <p>1 Бизнес-модели, относящиеся к предложению товаров широкого потребления, не делают различий между потребительскими сегментами</p> <p>2 Бизнес-модели нишевых рынков ориентированы на особые потребительские сегменты</p> <p>3 Некоторые бизнес-модели выделяют сегменты рынка, незначительно отличающиеся по потребностям и запросам</p> <p>4 Организация с многопрофильной бизнес-моделью обслуживает два совершенно разных потребительских сегмента с различными потребностями и запросами</p> <p>5 Некоторые организации обслуживают два или больше взаимосвязанных потребительских сегмента</p> <p>А) Многопрофильное предприятие<br/>Б) Многопрофильные платформы<br/>В) Массовый рынок<br/>Г) Нишевой рынок</p> <p>Д) Дробное сегментирование</p> <p>34 Установите соответствие:</p> <p>1 группы потребителей, для которых собирается работать компания.</p> <p>2 характер отношений с клиентами в зависимости от решаемых компанией задач: приобретение клиентов; удержание клиентов; увеличение продаж.</p> <p>3 материальная прибыль, которую компания получает от каждого потребительского сегмента.</p> | <p>потребителя, описывающая каким образом ценности потребителя влияют на его выбор. В модели выделяются пять систем ценностей, которым соответствует пять типов потребителей, потребитель выбирает товар или услугу в соответствии с тем, насколько они соответствуют его системе ценностей – это _____ (модель ценностей потребления)</p> <p>59 Совокупность участников и действий участников инновационного процесса, имеющих определенную цель, средства достижения цели, осуществляющих свои функции соответственно своей роли в инновационном процессе и достигающих определенных результатов – это _____ (инновационная деятельность)</p> <p>60 Сочетание внешней и внутренней сред участника инновационного процесса – это _____ (инновационная среда)</p> <p>61 Инвестирование финансовых, интеллектуальных и человеческих ресурсов в специфические активы (новые физические или программные продукты), основанные на актуальных достижениях и знаниях в областях науки и техники _____ (технологическое предпринимательство)</p> <p>62 каналы, места продажи, используемые для распространения товара – это _____ (каналы дистрибуции)</p> <p>63 группы лиц или организаций, поставляющих на рынок аналогичные товары и услуги – это _____ (конкуренты)</p> <p>64 новый инструмент проектирования и планирования бизнес-процессов – это _____ (бизнес-модель)</p> <p>65 Субъект, занимающийся поиском инновационных идей и ответственный за их реализацию в практической деятельности – это _____ (Технологический предприниматель)</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <p>4 наиболее важные активы, необходимые для функционирования бизнес-модели и позволяющие создавать и доставлять до потребителя ценностные предложения.</p> <p>5 действия компании, которые необходимы для реализации ее бизнес-модели. Это те виды деятельности, без которых невозможна эффективная работа компании.</p> <p>6 сеть поставщиков и партнеров, благодаря которым функционирует бизнес-модель.</p> <p>7 расходы, связанные с функционированием бизнес-модели</p> <p>А) Ключевые ресурсы<br/> Б) Потоки поступления дохода<br/> В) Структура издержек<br/> Г) Потребительские сегменты<br/> Д) Ключевые виды деятельности<br/> Е) Взаимоотношения с клиентами<br/> Ё) Ключевые партнеры</p> | <p>66 Набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга, совокупность которых фирма использует в стремлении вызвать желательную ответную реакцию со стороны целевого рынка – это _____<br/> (комплекс маркетинга)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 1.1.3 | <p>23 Кто автор слов «Доход предпринимателя – это плата за риск?»<br/> А) Р. Кантильон;<br/> Б) А. Каминка;<br/> В) И. Шумпетер;<br/> Г) нет верного ответа.</p> <p>24 Выберите один из побудительных мотивов деятельности предпринимателя, которые выделяет Шумпетер:<br/> А) радость творчества при самостоятельном ведении дел<br/> Б) потребность в господстве, влиянии<br/> В) внедрение инноваций</p> <p>25 Основной принцип определения эффективности производства – это:<br/> А) возможность использования нескольких критериев оптимальности;<br/> Б) взаимосвязь цели и конечного результата деятельности;<br/> В) ориентация на стадию</p> | <p>35 Установите соответствие:</p> <p>1 Совместное генерирование идей, их развитие и коммерческое применение</p> <p>2 Реализация командой инвестиционного проекта по коммерциализации научно-технических знаний</p> <p>3 Создание бизнеса с инновационной высокотехнологичной (наукоемкой) идеей</p> <p>4 Трансформации знаний в востребованные рынком технологии</p> <p>5 Хозяйственная деятельность, ресурсом и (или) продуктом которой являются технология (ее экономическая реализация)</p> <p>6 Создание новых и преобразование существующих предприятий путем разработки новых цифровых технологий и/или их нового</p>                                                                            | <p>67 Буквально означает высокорисковый капитал, т. е. такой капитал, который направляется на финансирование молодых быстрорастущих компаний в обмен на долю в их собственности с целью долгосрочного участия в управлении и осуществлении выхода на этапе максимальной рыночной стоимости, при этом такие инвестиции отличаются высокой степенью риска и высокой доходностью – это _____ (венчурный капитал)</p> <p>68 Совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные, 14 научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности на предприятии – это _____ (инновационный потенциал)</p> <p>69 Форма взаимодействия, в первую очередь, на технологическом уровне</p> |

|        |                          |                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|        | жизненного цикла товара. | использования<br>А) Широко-технократический подход<br>Б) Инвестиционно-проектный подход<br>В) Цифровой подход<br>Г) Организационный подход<br>Д) Инновационный подход<br>Е) Узко-технократический подход | различных единиц на рынке для достижения более высоких целей – это _____ (кластеры)<br>70 Способ получения нового технологического знания и объединения существующей информации на локальном организационном и структурном уровнях _____ (технопарки) |
| Итого: | 25 шт.                   | 10 шт.                                                                                                                                                                                                   | 35 шт.                                                                                                                                                                                                                                                |

## Критерии оценивания

### Критерии оценивания тестовых заданий

Критерии оценивания: правильное выполнение одного тестового задания оценивается 1 баллом, неправильное – 0 баллов.

Максимальная общая сумма баллов за все правильные ответы составляет наивысший балл – 100 баллов.

### Шкала оценивания результатов компьютерного тестирования обучающихся (рекомендуемая)

| Оценка              | Процент верных ответов | Баллы         |
|---------------------|------------------------|---------------|
| «удовлетворительно» | 70-79%                 | 61-75 баллов  |
| «хорошо»            | 80-90%                 | 76-90 баллов  |
| «отлично»           | 91-100%                | 91-100 баллов |

## Ключи ответов

| <b>№ тестовых заданий</b> | <b>Номер и вариант правильного ответа</b>                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1</b>                  | А) заявление, квитанцию об оплате гос. пошлины, ИНН, паспорт                                                                                                                                                                          |
| <b>2</b>                  | В) все ответы верны                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>3</b>                  | В) систематическое получение прибыли                                                                                                                                                                                                  |
| <b>4</b>                  | Б) физические и юридические лица                                                                                                                                                                                                      |
| <b>5</b>                  | Б) личных интересов каждого из них                                                                                                                                                                                                    |
| <b>6</b>                  | А) собственные и арендуемые                                                                                                                                                                                                           |
| <b>7</b>                  | В) на правах оперативного управления либо хозяйственного ведения                                                                                                                                                                      |
| <b>8</b>                  | В) общеэкономическую, политическую, ресурсную, организаторскую, социальную, творческую                                                                                                                                                |
| <b>9</b>                  | А) унитарные муниципальные предприятия                                                                                                                                                                                                |
| <b>10</b>                 | Б) диалектическая взаимосвязь производительных сил, производственных отношений и хозяйственного механизма, действующих в условиях частной собственности на средства производства, свободы предпринимательства и свободной конкуренции |
| <b>11</b>                 | В) материальное,                                                                                                                                                                                                                      |

|           |                               |
|-----------|-------------------------------|
| <b>36</b> | бизнес-ангелы                 |
| <b>37</b> | бизнес-план                   |
| <b>38</b> | поставщики                    |
| <b>39</b> | стартап                       |
| <b>40</b> | патент                        |
| <b>41</b> | конкуренты                    |
| <b>42</b> | предприниматель               |
| <b>43</b> | инвестор                      |
| <b>44</b> | дисконтирование               |
| <b>45</b> | долина смерти, долиной смерти |
| <b>46</b> | микросреда                    |
| <b>47</b> | валовая прибыль               |

|    |                                                                                                |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | интеллектуальное и духовное производство                                                       |
| 12 | В) договор комиссии                                                                            |
| 13 | Б) предложение заключить договор                                                               |
| 14 | Б) повременная                                                                                 |
| 15 | Б) технологическая                                                                             |
| 16 | А) экономическая                                                                               |
| 17 | Б) индивидуальное, партнерское, корпоративное                                                  |
| 18 | Е) все ответы верны                                                                            |
| 19 | Б) предпринимательство                                                                         |
| 20 | А) с определения состава учредителей и разработки учредительных документов                     |
| 21 | В) определение минимального объема данного товара, обеспечивающего безубыточность производства |
| 22 | А) все перечисленное верно                                                                     |
| 23 | А) Р. Кантильон                                                                                |
| 24 | В) внедрение инноваций                                                                         |
| 25 | Б) взаимосвязь цели и конечного результата деятельности                                        |
| 26 | 1Б, 2А                                                                                         |
| 27 | 1А, 2Б                                                                                         |
| 28 | 1Б, 2В, 3А                                                                                     |
| 29 | 1Б, 2А                                                                                         |
| 30 | 1В, 2А, 3Б                                                                                     |
| 31 | 1Б, 2В, 3Г, 4А                                                                                 |
| 32 | 1Г, 2В, 3Б, 4Д, 5А                                                                             |
| 33 | 1В, 2Г, 3Д, 4А, 5Б                                                                             |
| 34 | 1Г, 2Е, 3Б, 4А, 5Д, 6Ё, 7В                                                                     |
| 35 | 1Г, 2Б, 3Д, 4Е, 5А, 6В                                                                         |

|    |                                                 |
|----|-------------------------------------------------|
|    |                                                 |
| 48 | устав                                           |
| 49 | оборотные средства                              |
| 50 | научно-техническая продукция                    |
| 51 | франчайзинг                                     |
| 52 | посредники                                      |
| 53 | контактные аудитории                            |
| 54 | целевой сегмент                                 |
| 55 | комплекс маркетинга                             |
| 56 | потребительская панель, потребительской панелью |
| 57 | продвижение, продвижением                       |
| 58 | модель ценностей потребления                    |
| 59 | инновационная деятельность                      |
| 60 | инновационная среда                             |
| 61 | технологическое предпринимательство             |
| 62 | каналы дистрибуции                              |
| 63 | конкуренты                                      |
| 64 | бизнес-модель                                   |
| 65 | технологический предприниматель                 |
| 66 | комплекс маркетинга                             |
| 67 | венчурный капитал                               |
| 68 | инновационный потенциал                         |
| 69 | кластеры                                        |
| 70 | технопарки                                      |
|    |                                                 |