

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
 федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
 высшего образования
 «**НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**
АРХИТЕКТУРЫ, ДИЗАЙНА И ИСКУССТВ имени А.Д. Крячкова»
 (НГУАДИ)

РПД одобрена
 Ученым советом НГУАДИ

протокол № 60 от 27.01.2025

УТВЕРЖДАЮ
 Ректор НГУАДИ

_____ Н.В. Багрова

" ____ " _____ 202_ г.

Введение в предпринимательство

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Гуманитарных и социально-экономических дисциплин**

Учебный план 42.03.01_2023_РиО_3.plx
 Направление подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью
 Профиль креативный продукт в сфере культуры и искусства

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **5 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 180
 в том числе:
 аудиторные занятия 62
 самостоятельная работа 118

Виды контроля в семестрах:
 зачеты с оценкой 8, 7

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		8 (4.2)		Итого	
	УП	РП	УП	РП		
Неделя	15 4/6		7 4/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16	32	32
Практические	14	14	16	16	30	30
Итого ауд.	30	30	32	32	62	62
Контактная работа	30	30	32	32	62	62
Сам. работа	78	78	40	40	118	118
Итого	108	108	72	72	180	180

Программу составил(и):

Преподаватель кафедры ГИСЭД, Гайгерова О.В.

Рецензент(ы):

кандидат психол. наук, Зав.кафедрой ГИСЭД, Дьячков А.В.

Рабочая программа дисциплины

Введение в предпринимательство

разработана в соответствии с:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью (приказ Минобрнауки России от 08.06.2017 г. № 512)

составлена на основании учебного плана:

42.03.01 Реклама и связи с общественностью

утвержденного учёным советом вуза от 27.01.2025 протокол № 60.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Гуманитарных и социально-экономических дисциплин

Протокол от 24.01.2025 г. № 06

Срок действия программы: 2023-2027 уч.г.

Зав. кафедрой А.В. Дьячков

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1	• обеспечить студентам базовые теоретические знания и практические навыки по созданию и ведению собственного бизнеса;
1.2	• познакомить с основами предпринимательской деятельности: правовыми, экономическими и организационными аспектами;
1.3	• развить компетенции, необходимые для анализа рыночной конъюнктуры, выбора бизнес-идеи, разработки бизнес-плана и принятия управленческих решений на начальном этапе проекта.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	
Цикл (раздел) ООП:	Б1.В
2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Производственная практика. Профессионально-творческая практика
2.1.2	Региональные художественные рынки
2.1.3	Авторское право
2.1.4	Учебная практика. Профессионально-ознакомительная практика
2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
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	
Знать:	
Уровень 1	Основные понятия общей теории административного, гражданского, трудового права.
Уметь:	
Уровень 1	Анализировать имеющиеся ресурсы и ограничения в предпринимательской деятельности
Владеть:	
Уровень 1	Навыками использования знаний в сфере административного, гражданского, трудового права.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1 Знать:	
3.1.1	УК-2.1.1 Основные понятия общей теории государства и права, а также российского конституционного, административного, гражданского, трудового права;
3.1.2	УК-2.1.2 Принципы и методы правового регулирования общественных отношений.
3.2 Уметь:	
3.2.1	УК-2.2.1 Анализировать имеющиеся ресурсы и ограничения, оценивать и выбирать оптимальные способы решения поставленных задач.
3.3 Владеть:	
3.3.1	УК-2.3.1 Основными понятиями общей теории государства и права, а также российского конституционного, административного, гражданского, трудового права.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)						
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Примечание
	Раздел 1. Общие понятия и инструменты					
1.1	Понятие и виды предпринимательства. Роль предпринимательства в экономике и обществе. /Лек/	7	2	УК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1	
1.2	Генерация и отбор идей. Методы поиска возможностей, критерии отбора и оценивания коммерческого потенциала. /Лек/	7	4	УК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1	

1.3	Семинар:Применение инструментов скрининга идей, создание предварительных концепций проекта.Формирование команды /Пр/	7	8	УК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1	
1.4	Бизнес-модели и ценностное предложение. Структура бизнес-моделей /Лек/	7	4	УК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1	
1.5	Разработка бизнес-модели и ценностного предложения. /Пр/	7	6	УК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1	
1.6	Исследование рынка и потребителя. Анализ спроса, сегментация, конкуренты, потребительское поведение, минимально жизнеспособный продукт и раннее тестирование /Лек/	7	4	УК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1	
1.7	Бережливое предпринимательство, цикл развития продукта, быстрые эксперименты и итерации. /Лек/	7	2	УК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1	
1.8	Разработка плана рыночного исследования /Ср/	7	78	УК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1	
Раздел 2. Финансы						
2.1	Базовые финансовые показатели, бюджетирование, денежный поток, источники финансирования на ранних стадиях. /Лек/	8	8	УК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1	
2.2	Разработать бюджет стартапа. Расчёт финансовых потоков, оценка капитала на старте, формирование финансовой модели. /Пр/	8	10	УК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1	
2.3	Регистрация бизнеса, налогообложение, интеллектуальная собственность, контрактное право, риски и ответственность. /Лек/	8	8	УК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1	
2.4	Семинар: правовые и этические аспекты, риск-менеджмент /Пр/	8	6	УК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1	
2.5	Составление чек-листа рисков, базовый набор документов и соглашений. /Ср/	8	16	УК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1	
2.6	Подготовка к зачёту по всем разделам дисциплины /Ср/	8	20	УК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1	
2.7	По всем темам и разделам дисциплины /ЗачётСОц/	8	4	УК-2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

5.1. Описание критериев и шкал оценивания сформированности компетенций в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине

Компетенция не сформирована (неудовлетворительно, 0-30 баллов): У обучающегося обнаружены пробелы в знаниях основного учебного материала, допущены принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий.

Пороговый уровень (удовлетворительно, 31-50 баллов): Компетенция сформирована на пороговом уровне. Пороговый уровень даёт общее представление о виде деятельности, основных закономерностях функционирования объектов профессиональной деятельности, методов и алгоритмов решения практических задач.

Базовый уровень (хорошо, 51-80 баллов): Компетенция сформирована на базовом уровне. Базовый уровень позволяет решать типовые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения по известным алгоритмам, правилам и методикам.

Продвинутый уровень (отлично, 81-100 баллов): Компетенция сформирована на продвинутом уровне. Продвинутый уровень предполагает готовность решать практические задачи повышенной сложности, нетиповые задачи, принимать

профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении.

5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Текущий контроль успеваемости - Контрольная практическая работа (семинар и презентация).

Тема семинарского занятия: «Генерация идей и базовая оценка коммерческого потенциала».

1. Определить тему и рамки исследования: сегмент рынка, продукт/услуга, целевые боли клиента.
2. Зафиксировать гипотезы ценностного предложения: какие боли закрываются, чем продукт отличается от конкурентов.
3. Указать ожидаемые результаты: конкретные выводы, модель ценностного предложения, набор аргументов и метрик.
4. Разработка презентации и защита.
5. Ответы на дополнительные вопросы.

Требования к работе

1. Титульная страница: тема, автор, руководитель, учебное подразделение, дата.
2. Введение: цель работы, задачи, кратко о методах, актуальность темы.
3. Основная часть (раскрытие темы):
Раздел 1: Аналитика рынка и конкурентов (описать рынок, сегменты, конкурентное окружение).
Раздел 2: Формирование ценностного предложения (описать целевую аудиторию, боли, преимущества продукта, доказательства).
Раздел 3: Конкурентный анализ (сильные/слабые стороны конкурентов, барьеры входа, уникальные торговые предложения).
Раздел 4: Бизнес-кейс или финансовая оценка (потенциал продаж, затраты, окупаемость, риски).
4. Выводы: суммарные выводы и рекомендации.

Текущий контроль успеваемости - Устный опрос.

Список вопросов для устного опроса

1. Что такое предпринимательская идея и какие ключевые элементы должны быть в ней заложены?
2. Объясните различие между предпринимательскими рисками и неопределенностью. Как эти понятия влияют на выбор бизнес-модели?
3. Что такое ценностное предложение (value proposition)?
4. Какие боли клиента и какие выгоды продукт решает/приносит? Приведите два реальных примера из разных отраслей.
5. Что такое сегментация рынка и какие критерии применяются для определения целевых сегментов в рамках начального бизнеса?
6. Опишите методику анализа конкурентов: какие категории конкурентов следует учитывать и как структурировать сравнительную матрицу.
7. Что обозначает понятие «уникальное торговое предложение» (УТП) и какие критерии делают УТП убедительным для клиента? Приведите пример формулировки УТП.
8. Какие основные элементы бизнес-модели стартапа? Опишите пример простого бизнес-модели канваса (без чертежей), применимого к услугам онлайн-образования.
9. Что включает в себя технико-экономическое обоснование (ТЭО) будущего проекта? Перечислите ключевые разделы и желаемые показатели.
10. Что такое бизнес-план и какие разделы должны быть в нем обязательно? Объясните, как связаны цели проекта и финансовые расчеты.
11. Какие показатели финансовой устойчивости проекта наиболее информативны на ранних стадиях (например, окупаемость, точка безубыточности, валовая маржа, САС, LTV)? Дайте краткие определения и примеры применения.
12. Опишите методику проведения опросов или интервью с потенциальными клиентами для проверки ценностного предложения. Какие вопросы задать и как интерпретировать полученные данные?
13. Каковы типичные источники рисков для новых предприятий и какие стратегии минимизации рисков можно применить на этапе запуска?

Зачет по дисциплине «Введение в предпринимательство» выставляется по результатам текущего контроля соответствующего семестра.

Форма промежуточной аттестации – зачет с оценкой

Зачет с оценкой – вид промежуточной аттестации, в результате которого обучающийся получает оценку по четырехбалльной шкале («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»). Основой для определения оценки на зачете с оценкой служит объем и уровень усвоения студентами материала, предусмотренного рабочей программой дисциплины.

Промежуточная аттестация - Зачет с оценкой по дисциплине «Введение в предпринимательство» выставляется по результатам устного опроса.

Список вопросов для устного опроса по дисциплине «Введение в предпринимательство»

1. Дайте определение предпринимательской идеи и охарактеризуйте основные компоненты, которые должны в ней присутствовать.

2. В чём заключается разница между предпринимательскими рисками и неопределённостью? Проанализируйте влияние этих факторов на процесс выбора бизнес-модели.
3. Раскройте сущность понятия «ценностное предложение» и его роль в бизнесе.
4. Определите, какие проблемы клиентов решает продукт и какую пользу он приносит. Проиллюстрируйте ответ двумя примерами из различных отраслей экономики.
5. Охарактеризуйте процесс сегментации рынка. Какие критерии используются для идентификации целевых сегментов на начальном этапе развития бизнеса?
6. Представьте методологию конкурентного анализа: какие типы конкурентов необходимо анализировать и как построить сравнительную матрицу?
7. Раскройте содержание понятия «уникальное торговое предложение» (УТП). Какие характеристики делают УТП привлекательным для потребителя? Сформулируйте пример УТП.
8. Перечислите ключевые компоненты бизнес-модели стартапа. Опишите упрощённую версию канвы бизнес-модели для сферы онлайн-образования.
9. Охарактеризуйте содержание технико-экономического обоснования (ТЭО) проекта. Укажите основные разделы и значимые показатели.
10. Дайте определение бизнес-плана и укажите обязательные разделы. Объясните взаимосвязь между целями проекта и финансовыми расчётами.
11. Какие финансовые показатели наиболее релевантны для оценки устойчивости проекта на ранних стадиях (срок окупаемости, точка безубыточности, валовая маржа, САС, LTV)? Дайте определения и приведите примеры применения.
12. Опишите алгоритм проведения опросов и интервью с потенциальными клиентами для валидации ценностного предложения. Какие вопросы следует включить и как анализировать результаты?
13. Идентифицируйте основные категории рисков для начинающих предпринимателей. Какие стратегии минимизации рисков целесообразно применять на стадии запуска проекта?
14. Объясните концепцию минимально жизнеспособного продукта (MVP). Какие принципы лежат в основе его создания и почему он важен для стартапов?
15. Раскройте сущность бережливого стартапа (Lean Startup). Как цикл «создание-измерение-обучение» применяется на практике?
16. Охарактеризуйте основные организационно-правовые формы ведения бизнеса. В чём заключаются преимущества и недостатки ИП, ООО и АО для начинающих предпринимателей?
17. Что такое воронка продаж и какие этапы она включает? Проанализируйте методы оптимизации конверсии на каждом этапе.
18. Объясните разницу между бутстрэппингом и венчурным финансированием. В каких ситуациях каждый из подходов предпочтительнее?
19. Опишите процесс масштабирования бизнеса. Какие индикаторы свидетельствуют о готовности компании к масштабированию?
20. Что представляет собой Customer Development? Опишите четыре этапа этой методологии и их практическое применение.
21. Охарактеризуйте понятие «продуктово-рыночное соответствие» (Product-Market Fit). Какие метрики помогают определить его достижение?
22. Проанализируйте роль интеллектуальной собственности в предпринимательской деятельности. Какие формы защиты доступны для стартапов?
23. Раскройте содержание понятия «юнит-экономика». Как рассчитывается показатель LTV/CAC и почему он критичен для успеха бизнеса?
24. Объясните роль цифрового маркетинга в стартапе: какие каналы и тактики применяются на ранних этапах, как измерять эффективность и рентабельность инвестиций (ROI) по каждому каналу?

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

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация может проводиться в очной форме и (или) с применением дистанционных образовательных технологий в соответствии с Положением об организации текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по образовательным программам высшего образования НГУАДИ имени А.Д. Крячкова.

Контрольная работа – работа для оценки знаний и/или умений (по отдельной теме, разделу, дисциплине в целом). Контрольные работы могут быть представлены в различных вариантах: тест, конспект по отдельному вопросу, терминологический диктант и тп. Контрольная работа выполняется в соответствии с требованиями, формулируемыми преподавателем перед её выполнением. Как правило, контрольная работа выполняется письменно на практическом занятии и прикрепляется в личном кабинете обучающегося (ЭИОС).

Зачёт с оценкой – это форма итогового контроля, указанная в учебном плане, которая предусматривает оценивание освоения обучающимся материалов учебной дисциплины на основании результатов обучения в семестре

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Серпухова, Е. П., Сайманова, О. Г.	Основы предпринимательства и бизнес-планирования: учебник для спо	Саратов: Профобразование, 2022
Л1.2	Левченко, Т. М., Нижальская, Н. И.	Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие	Новосибирск: Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), ЭБС АСВ, 2021
Л1.3	Орел, Ю. В.	Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие	Ставрополь: АГРУС, 2024

6.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Кисова, А. Е., Барсукова, К. В.	Основы предпринимательства: учебное пособие	Липецк: Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2021
Л2.2	Панявина, М. Л., Ермашкевич, Н. С.	Основы предпринимательства: практикум	Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», 2021

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	«ЭОР НГУАДИ по дисциплине «Введение в предпринимательство» - Режим доступа: https://portal.nsuada.ru/course/
----	---

6.3.1 Перечень программного обеспечения

7.3.1.1	Windows 7 – операционная система, LibreOffice, PowerPoint Viewer, Kaspersky Endpoint Security 10, 7-Zip x64
---------	---

6.3.2 Перечень информационных справочных систем

7.3.2.1	Электронная библиотечная система «IPRbooks» – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/
7.3.2.2	Elibrary.ru: научная электронная библиотека – Режим доступа: https://elibrary.ru/

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Учебная аудитория, оснащённая комплектом учебной мебели и мультимедийным оборудованием с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде НГУАДИ.
7.2	Аудитория для самостоятельной работы, оснащённая комплектом учебной мебели и мультимедийным оборудованием с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде НГУАДИ.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические рекомендации обучающимся по организации самостоятельной работы:

Самостоятельная работа является видом учебной деятельности обучающегося, который осуществляется во внеаудиторное время. Целью самостоятельной работы является углублённое усвоение учебного материала, развитие способностей, творческой активности, проявление индивидуального интереса к изучению отдельных тем и вопросов дисциплины. В процессе самостоятельной работы у обучающегося могут возникнуть вопросы, уяснить которые необходимо, используя индивидуальные консультации с преподавателем, указанные в РПД источники литературы и другие материалы.

Образовательные технологии самостоятельной работы включают в себя:

- проработку рекомендуемой литературы по темам программы; доработку конспектов лекций, работу с учебно-методическими материалами по дисциплине;
- подготовку к занятиям семинарского типа – к семинарам, практическим занятиям, практикумам, лабораторным работам, и иным аналогичным занятиям, и (или) групповым консультациям, и (или) индивидуальную работу (в том числе индивидуальные консультации), к каждому занятию обучающийся готовится в соответствии с учебно-тематическим планом;
- предварительное ознакомление с темой занятий лекционного типа (лекцией и иными учебными занятиями, предусматривающими преимущественную передачу учебной информации), в соответствии с учебно-тематическим планом, позволяет лучше усвоить материал будущего занятия, разобраться в проблемных вопросах, активно работать на занятиях;
- проведение обучающимся самоконтроля усвоения тем дисциплины путём решения тестов, задач, заданий и упражнений, ответов на контрольные вопросы, содержащихся в оценочных и методических материалах по дисциплине.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АРХИТЕКТУРЫ, ДИЗАЙНА И ИСКУССТВ имени А.Д. Крячкова»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

Приложение 1 к рабочей программе дисциплины (практики)

Введение в предпринимательство

Учебный план: 42.03.01_2023_РиО.plx

Направление подготовки (специальность): 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Профиль: Реклама и связи с общественностью в креативных индустриях

Составитель: преподаватель
кафедры Гуманитарных и социально-экономических дисциплин
Гайгерова О.В.

Рассмотрен и рекомендован
для использования в учебном процессе
на заседании кафедры Гуманитарных и
социально-экономических дисциплин
Протокол от 24.01.2025 № 6
Зав. кафедрой ГиСЭД Дьячков А.В.

Новосибирск 2025

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Фонд оценочных средств (ФОС) включает материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.

Целью текущего контроля (ТК) и промежуточной аттестации (ПА) является контроль освоения запланированных по дисциплине знаний и умений, направленных на формирование у обучающихся компетенций в соответствии с рабочей программой дисциплины.

Код компетенции	Код и наименование индикаторов компетенций
УК-2	УК-2.1.1 Основные понятия общей теории государства и права, а также российского конституционного, административного, гражданского, трудового права; УК-2.1.2 Принципы и методы правового регулирования общественных отношений; УК-2.2.1 Анализировать имеющиеся ресурсы и ограничения, оценивать и выбирать оптимальные способы решения поставленных задач; УК-2.3.1 Основными понятиями общей теории государства и права, а также российского конституционного, административного, гражданского, трудового права.

2. КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Оценочное средство 1: Контрольная практическая работа (семинар и презентация) (УК-2).

Тема семинарского занятия: «Генерация идей и базовая оценка коммерческого потенциала».

Задание

1. Определить тему и рамки исследования: сегмент рынка, продукт/услуга, целевые боли клиента.
2. Зафиксировать гипотезы ценностного предложения: какие боли закрываются, чем продукт отличается от конкурентов.
3. Указать ожидаемые результаты: конкретные выводы, модель ценностного предложения, набор аргументов и метрик.
4. Разработка презентации и защита.
5. Ответы на дополнительные вопросы.

Требования к работе

1. Титульная страница: тема, автор, руководитель, учебное подразделение, дата.
2. Введение: цель работы, задачи, кратко о методах, актуальность темы.
3. Основная часть (раскрытие темы):

Раздел 1: Аналитика рынка и конкурентов (описать рынок, сегменты, конкурентное окружение).

Раздел 2: Формирование ценностного предложения (описать целевую аудиторию, боли, преимущества продукта, доказательства).

Раздел 3: Конкурентный анализ (сильные/слабые стороны конкурентов, барьеры входа, уникальные торговые предложения).

Раздел 4: Бизнес-кейс или финансовая оценка (потенциал продаж, затраты, окупаемость,

риски).

4. Выводы: суммарные выводы и рекомендации.

Критерия выставления оценки:

Критерии	Балл	Описание
Правильность ответа	25	Отсутствие фактических ошибок
Грамотность	20	Соответствие академическим требованиям, ясность и доступность изложения, грамотность, соблюдение норм литературного языка
Обоснованность ответа	15	Наличие аргументов
Логика изложения ответа	20	Правильная последовательность изложения материала
ИТОГО	100	

Оценочное средство 2: Устный опрос (УК-2).

Список вопросов для устного опроса

1. Что такое предпринимательская идея и какие ключевые элементы должны быть в ней заложены?
2. Объясните различие между предпринимаемыми рисками и неопределенностью. Как эти понятия влияют на выбор бизнес-модели?
3. Что такое ценностное предложение (value proposition)?
4. Какие боли клиента и какие выгоды продукт решает/приносит? Приведите два реальных примера из разных отраслей.
5. Что такое сегментация рынка и какие критерии применяются для определения целевых сегментов в рамках начального бизнеса?
6. Опишите методику анализа конкурентов: какие категории конкурентов следует учитывать и как структурировать сравнительную матрицу.
7. Что обозначает понятие «уникальное торговое предложение» (УТП) и какие критерии делают УТП убедительным для клиента? Приведите пример формулировки УТП.
8. Какие основные элементы бизнес-модели стартапа? Опишите пример простого бизнес-модели канваса (без чертежей), применимого к услугам онлайн-образования.
9. Что включает в себя технико-экономическое обоснование (ТЭО) будущего проекта? Перечислите ключевые разделы и желаемые показатели.
10. Что такое бизнес-план и какие разделы должны быть в нем обязательно? Объясните, как связаны цели проекта и финансовые расчеты.
11. Какие показатели финансовой устойчивости проекта наиболее информативны на ранних стадиях (например, окупаемость, точка безубыточности, валовая маржа, SAC, LTV)? Дайте краткие определения и примеры применения.
12. Опишите методику проведения опросов или интервью с потенциальными клиентами для проверки ценностного предложения. Какие вопросы задать и как интерпретировать полученные данные?
13. Каковы типичные источники рисков для новых предприятий и какие стратегии минимизации рисков можно применить на этапе запуска?

Критерии оценивания устного опроса:

Критерии	Балл	Описание
----------	------	----------

Правильность ответа	20	Соответствие содержания ответа заданной теме, отсутствие фактических ошибок.
Полнота ответа	20	Представление максимальных знаний по дисциплине.
Обоснованность ответа	20	Наличие аргументации. Использование научных, статистических и практических данных, ссылки на авторитетные источники.
Структурность и соблюдение логики	15	Умение выстроить целостный ответ; правильная последовательность изложения аргументов.
Критическое осмысление и оригинальность	15	Способность анализировать тему, делать самостоятельные выводы, отвечать на дополнительные вопросы, вести дискуссию.
Грамотность изложения	10	Соблюдение норм литературного языка, использование специальной терминологии.
ИТОГО	100	

3. КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Форма промежуточной аттестации – зачет (семестр VII).

Зачет – вид промежуточной аттестации, в результате которого обучающийся получает оценку «зачтено» или «не зачтено». Основой для определения оценки на зачете служит объём и уровень усвоения студентами материала, предусмотренного рабочей программой дисциплины.

Зачет по дисциплине «Введение в предпринимательство» выставляется по результатам текущего контроля соответствующего семестра.

Форма промежуточной аттестации – зачет с оценкой (семестр VIII).

Зачет с оценкой – вид промежуточной аттестации, в результате которого обучающийся получает оценку по четырехбалльной шкале («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»). Основой для определения оценки на зачете с оценкой служит объём и уровень усвоения студентами материала, предусмотренного рабочей программой дисциплины.

Зачет с оценкой по дисциплине «Введение в предпринимательство» выставляется по результатам устного опроса.

Список вопросов для устного опроса по дисциплине «Введение в предпринимательство»

1. Дайте определение предпринимательской идеи и охарактеризуйте основные компоненты, которые должны в ней присутствовать.
2. В чём заключается разница между предпринимательскими рисками и неопределённостью? Проанализируйте влияние этих факторов на процесс выбора бизнес-модели.
3. Раскройте сущность понятия «ценностное предложение» и его роль в бизнесе.
4. Определите, какие проблемы клиентов решает продукт и какую пользу он приносит. Проиллюстрируйте ответ двумя примерами из различных отраслей экономики.
5. Охарактеризуйте процесс сегментации рынка. Какие критерии используются для идентификации целевых сегментов на начальном этапе развития бизнеса?
6. Представьте методологию конкурентного анализа: какие типы конкурентов необходимо анализировать и как построить сравнительную матрицу?
7. Раскройте содержание понятия «уникальное торговое предложение» (УТП). Какие

- характеристики делают УТП привлекательным для потребителя? Сформулируйте пример УТП.
8. Перечислите ключевые компоненты бизнес-модели стартапа. Опишите упрощённую версию канвы бизнес-модели для сферы онлайн-образования.
 9. Охарактеризуйте содержание технико-экономического обоснования (ТЭО) проекта. Укажите основные разделы и значимые показатели.
 10. Дайте определение бизнес-плана и укажите обязательные разделы. Объясните взаимосвязь между целями проекта и финансовыми расчётами.
 11. Какие финансовые показатели наиболее релевантны для оценки устойчивости проекта на ранних стадиях (срок окупаемости, точка безубыточности, валовая маржа, САС, LTV)? Дайте определения и приведите примеры применения.
 12. Опишите алгоритм проведения опросов и интервью с потенциальными клиентами для валидации ценностного предложения. Какие вопросы следует включить и как анализировать результаты?
 13. Идентифицируйте основные категории рисков для начинающих предпринимателей. Какие стратегии минимизации рисков целесообразно применять на стадии запуска проекта?
 14. Объясните концепцию минимально жизнеспособного продукта (MVP). Какие принципы лежат в основе его создания и почему он важен для стартапов?
 15. Раскройте сущность бережливого стартапа (Lean Startup). Как цикл «создание-измерение-обучение» применяется на практике?
 16. Охарактеризуйте основные организационно-правовые формы ведения бизнеса. В чём заключаются преимущества и недостатки ИП, ООО и АО для начинающих предпринимателей?
 17. Что такое воронка продаж и какие этапы она включает? Проанализируйте методы оптимизации конверсии на каждом этапе.
 18. Объясните разницу между бутстрэппингом и венчурным финансированием. В каких ситуациях каждый из подходов предпочтительнее?
 19. Опишите процесс масштабирования бизнеса. Какие индикаторы свидетельствуют о готовности компании к масштабированию?
 20. Что представляет собой Customer Development? Опишите четыре этапа этой методологии и их практическое применение.
 21. Охарактеризуйте понятие «продуктово-рыночное соответствие» (Product-Market Fit). Какие метрики помогают определить его достижение?
 22. Проанализируйте роль интеллектуальной собственности в предпринимательской деятельности. Какие формы защиты доступны для стартапов?
 23. Раскройте содержание понятия «юнит-экономика». Как рассчитывается показатель LTV/САС и почему он критичен для успеха бизнеса?
 24. Объясните роль цифрового маркетинга в стартапе: какие каналы и тактики применяются на ранних этапах, как измерять эффективность и рентабельность инвестиций (ROI) по каждому каналу?

Критерии оценивания устного опроса:

Критерии	Балл	Описание
Правильность ответа	20	Соответствие содержания ответа заданной теме, отсутствие фактических ошибок.
Полнота ответа	20	Представление максимальных знаний по дисциплине.
Обоснованность ответа	20	Наличие аргументации. Использование научных, статистических и практических данных, ссылки на авторитетные источники.
Структурность и	15	Умение выстроить целостный ответ; правильная

соблюдение логики		последовательность изложения аргументов.
Критическое осмысление и оригинальность	15	Способность анализировать тему, делать самостоятельные выводы, отвечать на дополнительные вопросы, вести дискуссию.
Грамотность изложения	10	Соблюдение норм литературного языка, использование специальной терминологии.
ИТОГО	100	

Критерии выставления оценки:

Не сформирована 0-30 баллов (неудовлетворительно)	Пороговый уровень 31-50 баллов (удовлетворительно)	Базовый уровень 51-80 баллов (хорошо)	Продвинутый уровень 81-100 баллов (отлично)
Компетенция не сформирована. У обучающегося обнаружены пробелы в знаниях основного учебного материала, допущены принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий.	Компетенция сформирована на пороговом уровне. Пороговый уровень дает общее представление о виде деятельности, основных закономерностях функционирования объектов профессиональной деятельности, методов и алгоритмов решения практических задач	Компетенция сформирована на базовом уровне. Базовый уровень позволяет решать типовые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения по известным алгоритмам, правилам и методикам	Компетенция сформирована на продвинутом уровне. Продвинутый уровень предполагает готовность решать практические задачи повышенной сложности, нетиповые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении