

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
«ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

Уровень высшего образования: бакалавриат

Направление подготовки: 43.03.01 Сервис

Направленность (профиль)подготовки: Цифровой маркетинг

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Формы обучения: очная, заочная

Год набора (приема на обучение): 2026

Срок получения образования: Очная форма обучения – 4 года
Заочная форма обучения – 4 года 6 месяца(-ев)

Объем: в зачетных единицах: 4 з.е.
в академических часах: 144 ак.ч.

г. Самара, 2026

Разработчики:

Кандидат экономических наук Чудаева А. А.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 43.03.01 Сервис, утвержденного приказом Минобрнауки от 08.06.2017 № 514, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Специалист по интернет-маркетингу", утвержден приказом Минтруда России от 19.02.2019 № 95н; "Маркетолог", утвержден приказом Минтруда России от 08.11.2023 № 790н; "Специалист по выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок", утвержден приказом Минтруда России от 18.10.2022 № 674н; "Специалист по организации постпродажного обслуживания и сервиса", утвержден приказом Минтруда России от 31.10.2014 № 864н.

Согласование и утверждение

№	Подразделение или коллегальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Институт маркетинга, логистики и сервиса	Заведующий кафедрой, руководитель подразделения, реализующего ОП	Яхнеева И. В.	Рассмотрено	26.05.2026, № 10

1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - сформировать системное понимание и практические навыки в области технологического предпринимательства, процесса создания, коммерциализации и масштабирования инновационных продуктов и услуг, основанных на результатах научно-технической, инженерной или цифровой деятельности, с акцентом на превращение знаний и технологий в реальную рыночную ценность, востребованную обществом, и на построение устойчивых бизнес-моделей в условиях высокой неопределённости и быстрого технологического развития.

Задачи изучения дисциплины:

- Сформировать умения применять методы выявления и объективной оценки перспективных технологических трендов, системного анализа рыночных ниш и потребительских проблем, решаемых с помощью технологий, для отбора наиболее жизнеспособных идей для стартапа;
- Сформировать умения проектировать минимально жизнеспособный технологический продукт (MVP), разрабатывать гибкие бизнес-модели и дорожные карты с учётом специфики инновационного цикла (от прототипа до серийного образца), а также эффективно управлять ресурсами на всех этапах разработки;
- Сформировать умения организовывать кросс-функциональную команду, управлять технологическими проектами с использованием инструментов бережливого стартапа, привлекать инвестиции (включая подготовку презентаций для инвесторов) и выстраивать стратегию масштабирования для обеспечения долгосрочной конкурентоспособности технологического предприятия..

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

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

УКМ-2.1 Определяет круг задач в рамках поставленных целей

Знать:

УКМ-2.1/Зн1 Подходы к определению задач в рамках поставленных целей

Уметь:

УКМ-2.1/Ум1 Определять круг задач в рамках поставленных целей

Владеть:

УКМ-2.1/Нв1 Определения круга задач в рамках поставленных целей

УКМ-2.2 Выбирает оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

Знать:

УКМ-2.2/Зн1 Оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

Уметь:

УКМ-2.2/Ум1 Выбирать оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

Владеть:

УКМ-2.2/Нв1 Выбор оптимальных способов решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

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

УКМ-6.1 Использует технологии и методы управления своим временем для достижения поставленных целей

Знать:

УКМ-6.1/Зн1 Технологий и методов управления своим временем для достижения поставленных целей

Уметь:

УКМ-6.1/Ум1 Использовать технологии и методы управления своим временем для достижения поставленных целей

Владеть:

УКМ-6.1/Нв1 Выбора технологиями и методами управления своим временем для достижения поставленных целей

УКМ-6.2 Выстраивает траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

Знать:

УКМ-6.2/Зн1 Способы выстраивать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

Уметь:

УКМ-6.2/Ум1 Выстраивать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

Владеть:

УКМ-6.2/Нв1 Выстраивания траектории саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

ОПК-2 Способен осуществлять основные функции управления сервисной деятельностью

ОПК-2.1 Определяет цели и задачи управления структурными подразделениями предприятий сферы сервиса или других сферах

Знать:

ОПК-2.1/Зн1 Способы определения целей и задач управления структурными подразделениями предприятий сферы сервиса или других сферах

Уметь:

ОПК-2.1/Ум1 Определять цели и задачи управления структурными подразделениями предприятий сферы сервиса или других сферах

Владеть:

ОПК-2.1/Нв1 Определения целей и задач управления структурными подразделениями предприятий сферы сервиса или других сферах

ОПК-2.2 Использует основные методы и приемы планирования, организации, мотивации и координации деятельности предприятий (подразделений) предприятий сферы сервиса или других сферах

Знать:

ОПК-2.2/Зн1 Основные методы и приемы планирования, организации, мотивации и координации деятельности предприятий (подразделений) предприятий сферы сервиса или других сферах

Уметь:

ОПК-2.2/Ум1 Использовать основные методы и приемы планирования, организации, мотивации и координации деятельности предприятий (подразделений) предприятий сферы сервиса или других сферах

Владеть:

ОПК-2.2/Нв1 Основными методами и приемами планирования, организации, мотивации и координации деятельности предприятий (подразделений) предприятий сферы сервиса или других сферах

ОПК-5 Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности

ОПК-5.1 Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий сервиса

Знать:

ОПК-5.1/Зн1 Подходы к определению анализу, оценке производственно-экономических показателей предприятий сервиса

Уметь:

ОПК-5.1/Ум1 Определять, анализировать, оценивать производственно-экономические показатели предприятий сервиса

Владеть:

ОПК-5.1/Нв1 Определения, анализа, оценки производственно-экономических показателей предприятий сервиса

ОПК-5.2 Принимает экономически обоснованные управленческие решения

Знать:

ОПК-5.2/Зн1 Способы принятия экономически обоснованных управленческих решений

Уметь:

ОПК-5.2/Ум1 Принимать экономически обоснованные управленческие решения

Владеть:

ОПК-5.2/Нв1 Принятия экономически обоснованных управленческих решений

ОПКМ-3 Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия

ОПКМ-3.1 Обосновывает результаты решения стратегических и оперативных управленческих задач как в целом на уровне организации и ее подразделений, так и в отдельных функциональных областях деятельности

Знать:

ОПКМ-3.1/Зн1 Способы обоснования результатов решений стратегических и оперативных управленческих задач как в целом на уровне организации и ее подразделений, так и в отдельных функциональных областях деятельности

Уметь:

ОПКМ-3.1/Ум1 Обосновывать результаты решения стратегических и оперативных управленческих задач как в целом на уровне организации и ее подразделений, так и в отдельных функциональных областях деятельности

Владеть:

ОПКМ-3.1/Нв1 Обоснования результатов решения стратегических и оперативных управленческих задач как в целом на уровне организации и ее подразделений, так и в отдельных функциональных областях деятельности

ОПКМ-3.2 Содействует в реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды и оценивает их последствия

Знать:

ОПКМ-3.2/Зн1 Способы содействия в реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды и оценивает их последствия

Уметь:

ОПКМ-3.2/Ум1 Содействовать в реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды и оценивает их последствия

Владеть:

ОПКМ-3.2/Нв1 Содействия в реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды и оценивает их последствия

ОПКМ-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций

ОПКМ-4.1 Применяет основные методы идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации, выявляет и оценивает возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций

Знать:

ОПКМ-4.1/Зн1 Основные методы идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации, выявляет и оценивает возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций

Уметь:

ОПКМ-4.1/Ум1 Применять основные методы идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации, выявляет и оценивает возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций

Владеть:

ОПКМ-4.1/Нв1 Применения основных методов идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации, выявления и оценки возможностей развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций

ОПКМ-4.2 Осуществляет разработку бизнес-планов проектов, развития новых направлений деятельности и организаций

Знать:

ОПКМ-4.2/Зн1 Подходы к разработке бизнес-планов проектов, развития новых направлений деятельности и организаций

Уметь:

ОПКМ-4.2/Ум1 Разрабатывать бизнес-планы проектов, развития новых направлений деятельности и организаций

Владеть:

ОПКМ-4.2/Нв1 Разработки бизнес-планов проектов, развития новых направлений деятельности и организаций

3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «Технологическое предпринимательство» относится к обязательной части образовательной программы и изучается в семестре(ах): Очная форма обучения - 3, 4, Заочная форма обучения - 3, 4.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к решению типов задач профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

Компетенция	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины
ОПК-2 - Способен осуществлять основные функции управления сервисной деятельностью		
ОПК-2.1 Определяет цели и задачи управления структурными подразделениями предприятий сферы сервиса или других сферах	Предпринимательское дело	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Основы менеджмента, Основы проектной деятельности, Производственная практика: организационно-управленческая практика
ОПК-2.2 Использует основные методы и приемы планирования, организации, мотивации и координации деятельности предприятий (подразделений) предприятий сферы сервиса или других сферах	Предпринимательское дело	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Основы менеджмента, Основы проектной деятельности, Производственная практика: организационно-управленческая практика
ОПК-5 - Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности		
ОПК-5.1 Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий сервиса	Основы учета и финансовой отчетности, Основы финансовых расчетов, Предпринимательское дело, Финансовая и налоговая система РФ, Экономика организации, Экономическая теория	Бизнес-планирование, Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Основы финансового и экономического анализа, Производственная практика: организационно-управленческая практика, Эконометрика
ОПК-5.2 Принимает экономически обоснованные управленческие решения	Основы учета и финансовой отчетности, Основы финансовых расчетов, Предпринимательское дело, Финансовая и налоговая система РФ, Экономика организации, Экономическая теория	Бизнес-планирование, Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Основы финансового и экономического анализа, Производственная практика: организационно-управленческая практика, Эконометрика
ОПКМ-3 - Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия		
ОПКМ-3.1 Обосновывает результаты решения стратегических и оперативных управленческих задач как в целом на уровне организации и ее подразделений, так и в отдельных функциональных областях деятельности	Основы финансовых расчетов, Предпринимательское дело, Финансовая и налоговая система РФ	Бизнес-планирование, Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Производственная практика: организационно-управленческая практика, Управление человеческими ресурсами
ОПКМ-3.2 Содействует в реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды и оценивает их последствия	Основы финансовых расчетов, Предпринимательское дело, Финансовая и налоговая система РФ	Бизнес-планирование, Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Производственная практика: организационно-управленческая практика, Управление человеческими ресурсами

ОПКМ-4 - Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций		
ОПКМ-4.1 Применяет основные методы идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации, выявляет и оценивает возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций	Маркетинг, Предпринимательское дело	Бизнес-планирование, Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Основы проектной деятельности, Производственная практика: организационно-управленческая практика
ОПКМ-4.2 Осуществляет разработку бизнес-планов проектов, развития новых направлений деятельности и организаций	Маркетинг, Предпринимательское дело	Бизнес-планирование, Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Основы проектной деятельности, Производственная практика: организационно-управленческая практика
УКМ-2 - Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений		
УКМ-2.1 Определяет круг задач в рамках поставленных целей	Гражданское право, Основы права, Предпринимательское дело	Бизнес-планирование, Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Основы проектной деятельности, Управление человеческими ресурсами, Учебная практика: ознакомительная практика
УКМ-2.2 Выбирает оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Гражданское право, Основы права, Предпринимательское дело	Бизнес-планирование, Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Основы проектной деятельности, Управление человеческими ресурсами, Учебная практика: ознакомительная практика
УКМ-6 - Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни		
УКМ-6.1 Использует технологии и методы управления своим временем для достижения поставленных целей	Адаптация лиц с ОВЗ, Адаптивная физическая культура, Командообразование и работа в команде, Общественный проект "Обучение служением", Предпринимательское дело, Физическая культура и спорт, Физическая культура и спорт: общая физическая подготовка	Адаптивная физическая культура, Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Основы проектной деятельности, Учебная практика: ознакомительная практика, Физическая культура и спорт: общая физическая подготовка
УКМ-6.2 Выстраивает траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Адаптация лиц с ОВЗ, Адаптивная физическая культура, Командообразование и работа в команде, Общественный проект "Обучение служением", Предпринимательское дело, Физическая культура и спорт, Физическая культура и спорт: общая физическая подготовка	Адаптивная физическая культура, Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Основы проектной деятельности, Учебная практика: ознакомительная практика, Физическая культура и спорт: общая физическая подготовка

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Очная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Практические занятия (часы)	Индивидуальная контактная работа (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация
Третий семестр	72	2	18	18	0,15	35,85	Зачет
Четвертый семестр	72	2	18	18	0,15	35,85	Зачет
Всего	144	4	36	36	0,3	71,7	36

Заочная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Практические занятия (часы)	Индивидуальная контактная работа (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация
Третий семестр	72	2	2	2	0,15	51,85	Зачет
Четвертый семестр	72	2	2	2	0,15	51,85	Зачет
Всего	144	4	4	4	0,3	103,7	36

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий (часы промежуточной аттестации не указываются)

Очная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Практические занятия	Самостоятельная работа
Раздел 1. От идеи к продукту	54	18	35,85
Тема 1.1. Технологический мониторинг и поиск инновационных идей	17,9	6	11,85

Тема 1.2. Глубокий анализ рынка и потребительских проблем	18,05	6	12
Тема 1.3. Проектирование бизнес-модели и создание MVP	18,05	6	12
Раздел 2. От запуска к масштабированию	54	18	35,85
Тема 2.1. Командообразование и управление технологическими проектами	15,9	4	11,85
Тема 2.2. Финансовое моделирование и работа с инвесторами	20,05	8	12
Тема 2.3. Стратегии роста и защита интеллектуальной собственности	18,05	6	12

Заочная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Практические занятия	Самостоятельная работа
Раздел 1. От идеи к продукту	54	2	51,85
Тема 1.1. Технологический мониторинг и поиск инновационных идей	13,55	0,5	13
Тема 1.2. Глубокий анализ рынка и потребительских проблем	16,4	0,5	15,85
Тема 1.3. Проектирование бизнес-модели и создание MVP	24,05	1	23
Раздел 2. От запуска к масштабированию	54	2	51,85
Тема 2.1. Командообразование и управление технологическими проектами	13,55	0,5	13
Тема 2.2. Финансовое моделирование и работа с инвесторами	16,4	0,5	15,85
Тема 2.3. Стратегии роста и защита интеллектуальной собственности	24,05	1	23

5.2. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля/Оценочное средство
Текущий контроль	Тестирование
Промежуточная аттестация	Зачет

№ п/п	Наименование раздела	Вид контроля/ используемые оценочные материалы	
		Текущий	Промежут. аттестация
1	От идеи к продукту	Тестирование	Зачет
2	От запуска к масштабированию	Тестирование	Зачет

6. Оценочные материалы текущего контроля

1. От идеи к продукту Тестирование

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Что из перечисленного НЕ является методом технологического мониторинга? 1. Патентный анализ 2. Форсайт-исследования 3. SWOT-анализ внутренней среды компании 4. Анализ научных публикаций в базах данных		ОПК-2
	Ответ:	3	
2	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Уровень технологической готовности (TRL) 7 означает: 1. Идея сформулирована 2. Прототип испытан в лабораторных условиях 3. Демонстрация прототипа в реальных условиях эксплуатации 4. Система полностью готова к коммерческому использованию		ОПК-2
	Ответ:	3	
3	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Какой инструмент используется для выявления перспективных направлений технологического развития на долгосрочную перспективу (10–20 лет)? 1. Бенчмаркинг 2. Форсайт 3. Customer Development 4. Lean Canvas		ОПК-2
	Ответ:	2	
4	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Что такое «голубой океан» в контексте технологического предпринимательства? 1. Рынок с высокой конкуренцией, где все игроки борются за долю 2. Новая рыночная ниша, свободная от конкурентов 3. Отрасль, регулируемая государством 4. Рынок с низкой технологической сложностью		ОПК-2
	Ответ:	2	
5	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Патентный ландшафт – это: 1. Карта географического расположения патентных бюро 2. Анализ совокупности патентов в определённой области для выявления трендов и свободных ниш 3. Список патентов, принадлежащих конкретному изобретателю 4. Процедура регистрации патента в разных странах		ОПК-2
	Ответ:	2	
6	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Методология Customer Development предполагает: 1. Разработку продукта без предварительного общения с клиентами 2. Постоянное взаимодействие с потенциальными потребителями для проверки гипотез 3. Фокусировку только на технических характеристиках продукта 4. Проведение опросов только после завершения разработки		УКМ-2
	Ответ:	2	

7	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Концепция Jobs-to-be-Done (JTBD) утверждает, что клиенты покупают продукт для того, чтобы: 1. Получить максимальную выгоду по цене 2. Выполнить определённую «работу» (задачу) в своей жизни 3. Поддержать бренд, который им симпатичен 4. Следовать за модой	УКМ-2
	Ответ: 2	
8	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Что из перечисленного относится к качественным методам анализа потребителей? 1. Массовый онлайн-опрос с закрытыми вопросами 2. Глубинное интервью 3. Анализ больших данных транзакций 4. Эксперимент с А/В-тестированием	УКМ-2
	Ответ: 2	
9	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Уникальное ценностное предложение (UVP) – это: 1. Перечень всех функций продукта 2. Описание того, как продукт решает проблему клиента лучше, чем конкуренты 3. Цена продукта относительно конкурентов 4. Логотип и слоган компании	УКМ-2
	Ответ: 2	
10	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Карта эмпатии (Empathy Map) используется для: 1. Финансового планирования стартапа 2. Глубокого понимания клиентского опыта, эмоций и боли 3. Построения организационной структуры 4. Расчёта юнит-экономики	УКМ-2
	Ответ: 2	
11	Прочитайте задание, выберите правильный ответ 1. Какие элементы включает канва бизнес-модели (Business Model Canvas)? 1. Только доходы и расходы 2. 9 блоков, включая ценностное предложение, клиентские сегменты, каналы, ключевые ресурсы и др. 3. Только маркетинговый план 4. Только описание продукта	УКМ-6
	Ответ: 2	
12	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Минимально жизнеспособный продукт (MVP) – это: 1. Полнофункциональная версия продукта с минимальной ценой 2. Версия продукта с минимальным набором функций, достаточным для проверки гипотез и получения обратной связи 3. Продукт, который можно продавать только ограниченному кругу клиентов 4. Макет продукта без какой-либо функциональности	УКМ-6
	Ответ: 2	
13	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Что такое «пивот» (pivot) в Lean-стартапе? 1. Увеличение инвестиций в маркетинг 2. Корректировка стратегии или бизнес-модели на основе полученных данных 3. Прекращение проекта 4. Найм нового сотрудника	УКМ-6
	Ответ: 2	
14	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Какой инструмент используется для визуализации гипотез о бизнес-модели и быстрой их проверки? 1. Lean Canvas 2. Диаграмма Ганта 3. Матрица RACI 4. PERT-диаграмма	УКМ-6
	Ответ: 1	
15	Прочитайте задание, выберите правильный ответ При создании MVP важно: 1. Добавить как можно больше функций, чтобы привлечь инвесторов 2. Сфокусироваться на ключевой функции, решающей главную проблему клиента 3. Отложить любое тестирование до полноценного релиза 4. Начать с разработки сложной архитектуры на годы вперёд	УКМ-6
	Ответ: 2	

16	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между методами технологического мониторинга и их описаниями. Для каждого метода из первого списка выберите соответствующее описание из второго списка. 1. Форсайт 2. Патентный анализ 3. Бенчмаркинг 4. Сканирование трендов А. Сравнение собственных показателей с лучшими практиками отрасли Б. Изучение патентной документации для выявления свободных ниш В. Долгосрочное прогнозирование развития технологий с участием экспертов Г. Регулярный мониторинг новых публикаций, стартапов и инноваций Ответ: 1-В, 2-Б, 3-А, 4-Г	ОПК-2
17	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между уровнями технологической готовности (TRL) и их характеристиками. Для каждого уровня из первого списка выберите соответствующую характеристику из второго списка. 1. TRL 3 2. TRL 5 3. TRL 7 4. TRL 9 А. Полная коммерческая эксплуатация Б. Проведение экспериментального исследования в лаборатории (валидация концепции) В. Демонстрация прототипа в реальных условиях Г. Валидация компонентов в релевантной среде Ответ: 1-Б, 2-Г, 3-В, 4-А	ОПК-2
18	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между источниками инновационных идей и их характеристиками. Для каждого источника из первого списка выберите соответствующую характеристику из второго списка. 1. Университетские исследования 2. Корпоративный акселератор 3. Пользовательские форумы и отзывы 4. Публичные хакатоны А. Сбор обратной связи от конечных потребителей Б. Фундаментальные и прикладные разработки, часто требующие лицензирования В. Интенсивные соревнования для разработчиков за короткий срок Г. Внутренняя программа компании для поддержки новых идей сотрудников Ответ: 1-Б, 2-Г, 3-А, 4-В	ОПК-2
19	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между терминами анализа рынка и их определениями. Для каждого термина из первого списка выберите соответствующее определение из второго списка. 1. Customer Development 2. Jobs-to-be-Done 3. Empathy Map 4. UVP (Unique Value Proposition) А. Описание того, как продукт решает проблему клиента лучше конкурентов Б. Методология выхода на рынок через постоянное тестирование гипотез с клиентами В. Инструмент визуализации восприятия, мыслей и чувств клиента Г. Подход, фокусирующийся на задаче, которую клиент хочет решить Ответ: 1-Б, 2-Г, 3-В, 4-А	УКМ-2
20	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между методами исследования потребителей и их особенностями. Для каждого метода из первого списка выберите соответствующую особенность из второго списка. 1. Глубинное интервью 2. Опрос с закрытыми вопросами 3. Наблюдение за пользователями 4. А/В-тестирование А. Позволяет получить количественные данные от большой выборки Б. Даёт глубокие качественные инсайты о мотивации В. Сравнение двух вариантов продукта для выявления лучшего Г. Изучение поведения в естественной среде без вмешательства Ответ: 1-Б, 2-А, 3-Г, 4-В	УКМ-2
21	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между элементами анализа рынка и вопросами, на которые они отвечают. Для каждого элемента из первого списка выберите соответствующий вопрос из второго списка. 1. Емкость рынка 2. Конкуренты 3. Целевая аудитория 4. Тренды А. Как меняется поведение потребителей в долгосрочной перспективе? Б. Каков общий объём продаж в данной категории? В. Кто уже предлагает схожие решения и какие у них слабые места? Г. Какие группы клиентов наиболее остро нуждаются в решении?	УКМ-2

	Ответ: 1-Б, 2-В, 3-Г, 4-А	
22	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между блоками Business Model Canvas и их примерами. Для каждого блока из первого списка выберите соответствующий пример из второго списка. 1. Ценностное предложение 2. Каналы сбыта 3. Потоки доходов 4. Ключевые партнёры А. Прямые продажи через веб-сайт, дистрибьюторы Б. Поставщики компонентов, технологические партнёры В. Подписка, лицензионные платежи, реклама Г. Уникальное преимущество, решающее проблему клиента Ответ: 1-Г, 2-А, 3-В, 4-Б	УКМ-6
23	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между этапами создания MVP и действиями, выполняемыми на каждом этапе. Для каждого этапа из первого списка выберите соответствующее действие из второго списка. 1. Определение гипотез 2. Разработка прототипа 3. Тестирование с пользователями 4. Итерация на основе отзывов А. Сбор обратной связи от первых пользователей Б. Корректировка продукта или пивот В. Создание минимальной рабочей версии Г. Формулировка предположений о потребностях клиентов Ответ: 1-Г, 2-В, 3-А, 4-Б	УКМ-6
24	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между типами MVP и их сутью. Для каждого типа из первого списка выберите соответствующую суть из второго списка. 1. Одностраничный сайт с описанием 2. Видео-демонстрация 3. «Волшебник из страны Оз» 4. Консьерж-решение А. Ручное выполнение услуги за кулисами для имитации автоматизации Б. Проверка спроса через минимальное присутствие в сети В. Индивидуальное обслуживание первых клиентов вручную Г. Ролик, показывающий идею продукта до его реализации Ответ: 1-Б, 2-Г, 3-А, 4-В	УКМ-6
25	Прочитайте задание и установите правильную последовательность Расположите этапы технологического мониторинга в правильной последовательности: 1. Анализ полученной информации 2. Сбор данных из различных источников (патенты, публикации, новости) 3. Определение целей и границ исследования 4. Формирование отчёта о трендах и возможностях Ответ: 3 - 2 - 1 - 4	ОПК-2
26	Прочитайте задание и установите правильную последовательность Расположите уровни технологической готовности (TRL) от самого низкого к самому высокому: 1. TRL 9 – коммерческая эксплуатация 2. TRL 3 – экспериментальное подтверждение концепции 3. TRL 6 – демонстрация прототипа в релевантной среде 4. TRL 1 – базовые принципы сформулированы Ответ: 4 - 2 - 3 - 1	ОПК-2
27	Прочитайте задание и установите правильную последовательность Расположите шаги проведения Customer Development в верном порядке: 1. Сегментация рынка и выбор первых клиентов 2. Глубокое интервью и наблюдение за пользователями 3. Формулировка гипотез о проблемах и потребностях 4. Поиск соответствия продукта рынку (Product-Market Fit) Ответ: 3 - 1 - 2 - 4	УКМ-2
28	Прочитайте задание и установите правильную последовательность Расположите этапы создания карты эмпатии (Empathy Map) в логической последовательности: 1. Что видит клиент (в окружении) 2. Что он думает и чувствует 3. Что он слышит (от других) 4. Его боли и выгоды (страхи, желания) Ответ: 1 - 3 - 2 - 4	УКМ-2

29	Прочитайте задание и установите правильную последовательность Расположите этапы создания MVP в правильной хронологии: 1. Запуск MVP и сбор обратной связи 2. Определение ключевой гипотезы и метрик успеха 3. Построение Lean Canvas 4. Разработка простого прототипа (например, landing page)	УКМ-6
	Ответ: 3 - 2 - 4 - 1	
30	Прочитайте задание и установите правильную последовательность Расположите в правильной последовательности этапы разработки бизнес-модели и создания минимально жизнеспособного продукта (MVP) в соответствии с логикой Lean Startup. Этапы (в произвольном порядке): 1. Построение бизнес-модели (Business Model Canvas) 2. Определение ключевых гипотез, требующих проверки 3. Разработка MVP для проверки гипотез 4. Сбор обратной связи и внесение корректировок (пивот или персист) Выберите вариант, в котором этапы расположены в правильной последовательности: 1. 1 – 2 – 3 – 4 2. 2 – 1 – 3 – 4 3. 1 – 3 – 2 – 4 4. 2 – 3 – 1 – 4	УКМ-6
	Ответ: 1	
31	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое технологический мониторинг и какова его главная цель для технологического стартапа?	ОПК-2
	Ответ: Технологический мониторинг — это систематический сбор и анализ информации о научно-технических достижениях, патентах, публикациях и рыночных трендах с целью выявления перспективных направлений для создания новых продуктов и оценки технологических рисков.	
32	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Перечислите не менее трёх основных методов технологического мониторинга.	ОПК-2
	Ответ: Патентный анализ, форсайт-исследования, сканирование трендов (анализ научных публикаций, новостей, конкурентных решений).	
33	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое уровень технологической готовности (TRL) и для чего он используется в предпринимательстве?	ОПК-2
	Ответ: TRL — это шкала оценки зрелости технологии от базовой идеи (TRL 1) до полноценной коммерческой эксплуатации (TRL 9); используется для объективной оценки рисков и планирования этапов разработки	
34	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Раскройте понятие «патентный ландшафт» и объясните его ценность для стартапа.	ОПК-2
	Ответ: Патентный ландшафт — это анализ совокупности патентов в определённой технологической области, позволяющий выявить тренды, свободные ниши, основных игроков и оценить патентоспособность собственного решения.	
35	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что означает стратегия «синего океана» при поиске инновационных идей?	ОПК-2
	Ответ: Стратегия «синего океана» — это создание новой рыночной ниши, свободной от прямой конкуренции, путём предложения принципиально новой ценности для потребителей, а не борьбы в уже занятом «красном океане».	
36	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ В чём суть методологии Customer Development и как она применяется на практике?	УКМ-2
	Ответ: Customer Development — это процесс постоянного выхода «из офиса» к клиентам для проверки гипотез о проблемах и решении, включающий интервью, наблюдения и итеративное уточнение продукта до достижения product-market fit (соответствие продукта рынку)	
37	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое концепция Jobs-to-be-Done (JTBD) и как она помогает в понимании потребителей?	УКМ-2
	Ответ: JTBD фокусируется на «работе» (задаче), которую клиент хочет выполнить с помощью продукта, а не на самом продукте; это позволяет выявить истинные мотивы покупки и создать более точное ценностное предложение.	
38	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Опишите назначение карты эмпатии (Empathy Map) и перечислите её основные блоки.	УКМ-2
	Ответ: Карта эмпатии визуализирует восприятие клиента через блоки: что он видит, слышит, думает и чувствует, говорит и делает, а также его боли и выгоды — помогает глубже понять клиентский опыт.	
39	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое уникальное ценностное предложение (UVP) и из каких элементов оно складывается?	УКМ-2
	Ответ: UVP — это чёткое описание того, как продукт решает проблему клиента лучше конкурентов; включает выгоды для целевого сегмента, ключевые отличия и конкретные результаты использования.	
40	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Перечислите основные этапы проведения глубинного интервью с потенциальным клиентом.	УКМ-2

	Ответ:	Подготовка сценария (открытые вопросы), набор респондентов из целевой аудитории, проведение интервью с акцентом на проблемы и прошлый опыт, фиксация инсайтов и анализ для корректировки гипотез.	
41	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое Business Model Canvas и какие девять блоков он включает?		УКМ-6
	Ответ:	Business Model Canvas — это шаблон для описания бизнес-модели, включающий: ценностное предложение, сегменты клиентов, каналы, отношения с клиентами, потоки доходов, ключевые ресурсы, виды деятельности, партнёров и структуру затрат.	
42	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Дайте определение минимально жизнеспособного продукта (MVP) и назовите его главную цель.		УКМ-6
	Ответ:	MVP — это версия продукта с минимальным набором функций, достаточным для проверки ключевых гипотез и получения обратной связи от ранних пользователей с наименьшими затратами	
43	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое «пивот» (pivot) в методологии Lean Startup? Приведите пример пивота.		УКМ-6
	Ответ:	Пивот — это корректировка стратегии (например, смена целевой аудитории, каналов сбыта или бизнес-модели) на основе данных, полученных при тестировании MVP; пример: переход от B2C к B2B после выявления низкого спроса у частных пользователей.	
44	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Опишите процесс проверки гипотез с помощью MVP: какие шаги предпринимаются?		УКМ-6
	Ответ:	Формулируются гипотезы о проблеме и решении, создаётся MVP для их проверки, проводится эксперимент с реальными пользователями, собираются метрики, анализируются результаты и принимается решение о пивоте или продолжении развития.	
45	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ В чём разница между Lean Canvas и Business Model Canvas?		УКМ-6
	Ответ:	Lean Canvas — это адаптация Business Model Canvas для стартапов: он смещает акцент на проблемы, решения, ключевые метрики, конкурентные преимущества и каналы, а также включает блок «несправедливое преимущество», делая его более ориентированным на неопределённость.	

2. От запуска к масштабированию Тестирование

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Какая роль в технологическом стартапе отвечает за видение продукта, стратегию и коммуникацию с инвесторами? 1. Продакт-менеджер 2. Технический директор (CTO) 3. Генеральный директор (CEO) 4. Дизайнер пользовательского опыта		ОПК-5
	Ответ:	3	
2	Прочитайте задание, выберите правильный ответ В Agile-методологии основная единица планирования (итерация) называется: 1. Эпик 2. Спринт 3. Задача 4. Релиз		ОПК-5
	Ответ:	2	
3	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Что такое «скрам-мастер» (Scrum Master)? 1. Руководитель проекта, отвечающий за бюджет 2. Человек, который помогает команде следовать принципам Scrum и устраняет помехи 3. Технический эксперт, проверяющий код 4. Представитель заказчика		ОПК-5
	Ответ:	2	
4	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Какой метод управления проектами лучше всего подходит для разработки инновационного продукта в условиях высокой неопределённости? 1. Водопадная модель (Waterfall) 2. Гибкие методологии (Agile, Scrum) 3. Каскадное планирование 4. Метод критического пути		ОПК-5
	Ответ:	2	

5	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Кросс-функциональная команда – это: 1. Команда, состоящая из специалистов только одной профессии 2. Команда, включающая представителей разных функций (разработка, маркетинг, дизайн и др.) 3. Команда, работающая удалённо 4. Команда, в которой все члены имеют равные полномочия	ОПК-5,
	Ответ: 2	
6	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Метрика CAC (Customer Acquisition Cost) означает: 1. Стоимость привлечения одного клиента 2. Пожизненную ценность клиента 3. Средний чек 4. Коэффициент удержания клиентов	ОПКМ-3
	Ответ: 1	
7	Прочитайте задание, выберите правильный ответ LTV (Lifetime Value) – это: 1. Общая прибыль, которую приносит клиент за всё время взаимодействия с компанией 2. Количество клиентов за месяц 3. Стоимость разработки продукта 4. Затраты на рекламную кампанию	ОПКМ-3
	Ответ: 1	
8	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Какой тип инвестора обычно предоставляет финансирование на самой ранней стадии (pre-seed)? 1. Венчурный фонд поздней стадии 2. Бизнес-ангел 3. Инвестиционный банк 4. Фонд прямых инвестиций (PE)	ОПКМ-3
	Ответ: 2	
9	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Что такое «питч-дек» (pitch deck)? 1. Презентация стартапа для инвесторов, содержащая ключевую информацию о проекте 2. Техническая документация продукта 3. Финансовый отчёт за год 4. Маркетинговый план	ОПКМ-3
	Ответ: 1	
10	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Юнит-экономика стартапа оценивает: 1. Экономическую эффективность одной единицы продукта или одного клиента 2. Общую прибыль компании 3. Рыночную капитализацию 4. Количество сотрудников	ОПКМ-3
	Ответ: 1	
11	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Что относится к объектам интеллектуальной собственности? 1. Только патенты 2. Патенты, товарные знаки, авторские права, ноу-хау 3. Только ноу-хау 4. Только лицензии	ОПКМ-4
	Ответ: 2	
12	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Какая стратегия роста предполагает выход компании на новые рынки с существующим продуктом? 1. Разработка нового продукта на существующем рынке 2. Диверсификация 3. Рыночная экспансия 4. Вертикальная интеграция	ОПКМ-4
	Ответ: 3	
13	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Что такое «копирайт» (copyright)? 1. Право на использование изобретения 2. Исключительное право на результат творческой деятельности (литература, искусство, ПО) 3. Право на товарный знак 4. Право на коммерческую тайну	ОПКМ-4
	Ответ: 2	

14	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Какой из каналов привлечения клиентов относится к платным? 1. Органический поиск (SEO) 2. Контент-маркетинг 3. Таргетированная реклама в соцсетях 4. Виральный маркетинг	ОПКМ-4
	Ответ: 3	
15	Прочитайте задание, выберите правильный ответ Для международной экспансии технологического стартапа критически важно: 1. Наличие патентной защиты в каждой целевой стране 2. Снижение цен до минимума 3. Копирование конкурентов 4. Полная локализация дизайна	ОПКМ-4
	Ответ: 1	
16	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между ролями в технологическом стартапе и их основными обязанностями. Для каждой роли из первого списка выберите соответствующую обязанность из второго списка. 1. CEO 2. CTO 3. Product Manager 4. UX/UI Designer А. Отвечает за пользовательский интерфейс и удобство Б. Управляет разработкой продукта, определяет бэклог В. Техническое руководство, архитектура, внедрение новых технологий Г. Стратегическое управление, коммуникация с инвесторами	ОПК-5
	Ответ: 1-Г, 2-В, 3-Б, 4-А	
17	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между Agile-терминами и их описаниями. Для каждого термина из первого списка выберите соответствующее описание из второго списка. 1. Спринт 2. Бэклог 3. Скрам-мастер 4. Владелец продукта А. Упорядоченный список задач и требований к продукту Б. Короткий итерационный цикл работы (обычно 1–4 недели) В. Представитель заказчика, отвечающий за приоритеты Г. Коуч, помогающий команде соблюдать Scrum-процессы	ОПК-5
	Ответ: 1-Б, 2-А, 3-Г, 4-В	
18	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между методами управления проектами и их основными принципами. Для каждого метода из первого списка выберите соответствующий принцип из второго списка. 1. Waterfall 2. Scrum 3. Kanban 4. Lean А. Непрерывный поток задач с ограничением незавершённой работы Б. Поэтапное последовательное выполнение с жёстким планированием В. Минимизация потерь, быстрые итерации и обучение Г. Разделение работы на спринты с ежедневными встречами	ОПК-5
	Ответ: 1-Б, 2-Г, 3-А, 4-В	
19	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между финансовыми метриками стартапа и их расшифровкой. Для каждой метрики из первого списка выберите соответствующее определение из второго списка. 1. CAC (Customer Acquisition Cost) 2. LTV (Lifetime Value) 3. ARPU (Average Revenue Per User) 4. Churn rate А. Средняя выручка на одного пользователя Б. Процент клиентов, прекративших использовать услугу за период В. Стоимость привлечения одного клиента Г. Пожизненная ценность клиента	ОПКМ-3
	Ответ: 1-В, 2-Г, 3-А, 4-Б	

20	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между источниками инвестиций и их характеристиками. Для каждого источника из первого списка выберите соответствующую характеристику из второго списка. 1. Бизнес-ангел 2. Венчурный фонд 3. Краудфандинг 4. Грант А. Невозвратное финансирование от государства или фондов Б. Сбор средств от широкой публики через платформы В. Индивидуальный инвестор, часто бывший предприниматель Г. Институциональный инвестор, управляющий пулом денег	ОПКМ-3
	Ответ: 1-В, 2-Г, 3-Б, 4-А	
21	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между элементами питч-дека и их сутью. Для каждого элемента из первого списка выберите соответствующую суть из второго списка. 1. Проблема 2. Решение 3. Бизнес-модель 4. Команда А. Кто и как будет платить, каналы монетизации Б. Описание ключевых членов и их экспертизы В. Какая потребность существует и почему она не удовлетворена Г. Как продукт закрывает эту потребность уникальным образом	ОПКМ-3
	Ответ: 1-В, 2-Г, 3-А, 4-Б	
22	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между объектами интеллектуальной собственности и их примерами. Для каждого объекта из первого списка выберите соответствующий пример из второго списка. 1. Патент 2. Товарный знак 3. Авторское право 4. Ноу-хау А. Логотип компании Б. Исходный код программы В. Секретная формула напитка Г. Изобретение нового устройства	ОПКМ-4
	Ответ: 1-Г, 2-А, 3-Б, 4-В	
23	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между стратегиями роста компании и их описаниями. Для каждой стратегии из первого списка выберите соответствующее описание из второго списка. 1. Рыночная экспансия 2. Разработка нового продукта 3. Диверсификация 4. Вертикальная интеграция А. Создание нового продукта для нового рынка Б. Выход на новые географические или сегментные рынки с существующим продуктом В. Приобретение поставщиков или дистрибьюторов Г. Создание новой продуктовой линейки для текущего рынка	ОПКМ-4
	Ответ: 1-Б, 2-Г, 3-А, 4-В	
24	Прочитайте задание и установите соответствие Установите соответствие между каналами привлечения клиентов и источниками трафика. Для каждого канала из первого списка выберите соответствующий источник трафика из второго списка. 1. SEO (органический поиск) 2. Платная реклама 3. Партнёрские программы 4. SMM (социальные сети) А. Рекомендации от других компаний за комиссию Б. Продвижение через сообщества и виральный контент В. Настройка контекстной и таргетированной рекламы Г. Оптимизация сайта для поисковых систем	ОПКМ-4
	Ответ: 1-Г, 2-В, 3-А, 4-Б	
25	Прочитайте задание и установите правильную последовательность Расположите этапы формирования кросс-функциональной команды стартапа в логической последовательности: 1. Определение необходимых ролей и компетенций 2. Поиск и привлечение людей 3. Постановка общих целей и ценностей 4. Распределение ответственности и запуск работы	ОПК-5
	Ответ: 1 - 2 - 3 - 4	

26	Прочитайте задание и установите правильную последовательность Расположите типичную последовательность событий в Scrum-спринте: 1. Планирование спринта (Sprint Planning) 2. Выполнение задач и ежедневные стендапы 3. Ретроспектива спринта 4. Демонстрация результатов (Sprint Review)		ОПК-5
	Ответ:	1 - 2 - 4 - 3	
27	Прочитайте задание и установите правильную последовательность Расположите этапы подготовки финансовой модели стартапа в правильном порядке: 1. Построение прогноза доходов и расходов 2. Определение ключевых драйверов роста (количество клиентов, конверсии) 3. Расчёт юнит-экономики (CAC, LTV, маржинальность) 4. Формирование отчёта о движении денежных средств (Cash Flow)		ОПКМ-3
	Ответ:	2 - 1 - 3 - 4	
28	Прочитайте задание и установите правильную последовательность Расположите последовательность взаимодействия стартапа с венчурным инвестором от начала до сделки: 1. Подача заявки или знакомство (интро) 2. Проведение due diligence (проверка) 3. Питч-презентация и переговоры 4. Подписание терм-шита и юридическое оформление		ОПКМ-3
	Ответ:	1 - 3 - 2 - 4	
29	Прочитайте задание и установите правильную последовательность Расположите этапы регистрации патента в общем виде: 1. Проведение патентного поиска 2. Подача заявки в патентное ведомство 3. Оформление патентной заявки (описание, формула, чертежи) 4. Получение патента и начало коммерциализации		ОПКМ-4
	Ответ:	1 - 3 - 2 - 4	
30	Прочитайте задание и установите правильную последовательность Расположите правильную последовательность действий стартапа при выходе на международный рынок: 1. Изучение законодательства и патентной защиты в целевых странах 2. Адаптация продукта и маркетинговых материалов (локализация) 3. Выбор приоритетных рынков на основе анализа 4. Запуск продаж и формирование партнёрской сети		ОПКМ-4
	Ответ:	3 - 1 - 2 - 4	
31	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Перечислите ключевые роли в технологическом стартапе и их основные функции.		ОПК-5
	Ответ:	СЕО (стратегия и коммуникации), СТО (техническая архитектура), Product Manager (управление требованиями), UX/UI Designer (интерфейс и опыт), а также разработчики, маркетологи и специалисты по данным.	
32	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое кросс-функциональная команда и почему она важна для стартапа?		ОПК-5
	Ответ:	Кросс-функциональная команда объединяет специалистов разных областей (разработка, маркетинг, дизайн, аналитика), что позволяет быстро принимать решения, сокращать циклы обратной связи и создавать продукт, учитывающий все аспекты бизнеса.	
33	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Опишите основные принципы Agile и Scrum в управлении проектами в стартапе.		ОПК-5
	Ответ:	Agile — гибкий подход с итеративной разработкой, адаптацией к изменениям и частыми релизами; Scrum — конкретная реализация Agile с ролями (Scrum Master, Product Owner), спринтами, бэклогом и регулярными ретроспективами для непрерывного улучшения.	
34	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Какова роль Scrum-мастера и владельца продукта (Product Owner) в Scrum?		ОПК-5
	Ответ:	Scrum-мастер помогает команде соблюдать процессы Scrum, устраняет помехи и обучает самоорганизации; владелец продукта отвечает за бэклог, определяет приоритеты задач и представляет интересы заказчика.	
35	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое бэклог продукта и как он управляется в ходе разработки?		ОПК-5
	Ответ:	Бэклог — это упорядоченный список всех требований, функций и задач, необходимых для продукта; он постоянно уточняется владельцем продукта, задачи оцениваются по приоритету и включаются в планирование спринтов.	
36	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Дайте определение метрикам CAC и LTV и поясните их значение для стартапа.		ОПКМ-3
	Ответ:	CAC (Customer Acquisition Cost) — стоимость привлечения одного клиента; LTV (Lifetime Value) — прибыль, которую клиент приносит за всё время взаимодействия. Соотношение LTV/CAC оценивает экономическую устойчивость и эффективность маркетинга.	

37	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое юнит-экономика и как она рассчитывается для технологического продукта?		ОПКМ-3
	Ответ:	Юнит-экономика оценивает прибыльность одной единицы продукта или одного клиента: рассчитывается маржинальность, САС, LTV, средний чек и частота покупок для прогнозирования окупаемости.	
38	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Перечислите основные источники финансирования стартапа на ранних стадиях (pre-seed, seed).		ОПКМ-3
	Ответ:	Собственные средства основателей (bootstrapping), бизнес-ангелы, посевные венчурные фонды, государственные гранты, краудфандинг и акселерационные программы.	
39	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое питч-дек и какие ключевые слайды он должен содержать?		ОПКМ-3
	Ответ:	Питч-дек — это презентация для инвесторов, включающая: проблему, решение, рынок, продукт, бизнес-модель, конкурентов, команду, финансовые прогнозы и запрашиваемые инвестиции.	
40	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Опишите процесс due diligence со стороны инвестора и что он проверяет.		ОПКМ-3
	Ответ:	Due diligence — комплексная проверка стартапа инвестором перед сделкой; включает анализ юридических документов, интеллектуальной собственности, финансовой отчетности, контрактов с клиентами и поставщиками, а также оценку команды и рыночных рисков.	
41	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Назовите основные стратегии роста стартапа по матрице Ансоффа и дайте их краткую характеристику.		ОПКМ-4
	Ответ:	Проникновение на рынок (существующий продукт — существующий рынок), развитие рынка (существующий продукт — новый рынок), разработка нового продукта (новый продукт — существующий рынок) и диверсификация (новый продукт — новый рынок).	
42	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое интеллектуальная собственность и какие объекты к ней относятся?		ОПКМ-4
	Ответ:	Интеллектуальная собственность — это охраняемые законом результаты творческой и интеллектуальной деятельности; к ней относятся патенты, товарные знаки, авторские права, ноу-хау, полезные модели и промышленные образцы.	
43	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Чем патент отличается от ноу-хау (коммерческой тайны)?		ОПКМ-4
	Ответ:	Патент даёт исключительное право на изобретение на ограниченный срок в обмен на раскрытие информации; ноу-хау — это конфиденциальные знания, нерегистрируемые и защищаемые коммерческой тайной неограниченное время, но без юридической монополии.	
44	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Какие основные каналы привлечения клиентов существуют и как они делятся на платные и бесплатные?		ОПКМ-4
	Ответ:	Бесплатные: SEO, контент-маркетинг, SMM (органический), виральный маркетинг, PR; платные: контекстная и таргетированная реклама, партнёрские комиссии, лидогенерация, реклама в СМИ.	
45	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что необходимо учитывать при выходе технологического стартапа на международный рынок?		ОПКМ-4
	Ответ:	Анализ ёмкости и регуляторных требований целевых стран, патентную защиту в каждой юрисдикции, локализацию продукта и маркетинга, выбор партнёров и дистрибьюторов, а также адаптацию финансовой модели к валютным рискам и налогообложению.	

7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Зачет третий семестр - очная, заочная

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое технологический мониторинг и какие методы его проведения вы знаете?		ОПК-2
	Ответ:	Технологический мониторинг — это систематический сбор и анализ информации о новых технологиях, патентах и рыночных трендах для выявления перспективных направлений. Основные методы: патентный анализ, форсайт-исследования, бенчмаркинг и сканирование научных публикаций. Его цель — минимизировать технологические риски и обоснованно выбирать направления для разработок.	
2	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Опишите шкалу уровней технологической готовности (TRL) и её практическое применение.		ОПКМ-3
	Ответ:	TRL — это шкала от 1 (базовая идея) до 9 (полная коммерческая эксплуатация), которая помогает оценить зрелость технологии. Она используется для планирования этапов разработки, оценки рисков и определения готовности продукта к инвестированию. Например, для посевных инвестиций обычно требуется TRL 4–6.	
3	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое «синий океан» в стратегии инноваций и как он связан с поиском идей?		ОПКМ-3

	Ответ: «Синий океан» — это новая рыночная ниша, свободная от конкуренции, создаваемая путём предложения уникальной ценности. В отличие от «красного океана», где компании борются за долю рынка, здесь фокусируются на неудовлетворённых потребностях. Такой подход позволяет найти прорывные идеи и избежать ценовых войн.	
4	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ В чём суть концепции Customer Development и как она помогает валидировать идею? Ответ: Customer Development — это процесс постоянного взаимодействия с потенциальными клиентами для проверки гипотез о проблемах и решениях до начала масштабной разработки. Он включает выход «из офиса», интервью и наблюдения, чтобы собрать реальные данные. Это снижает риск создания ненужного продукта и ускоряет поиск рыночного соответствия.	ОПК-2
5	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое Jobs-to-be-Done и как этот подход меняет понимание потребителя? Ответ: Jobs-to-be-Done фокусируется на «работе» (задаче), которую клиент хочет выполнить с помощью продукта, а не на самом продукте. Это позволяет выявить глубинные мотивы покупки и создать более точное ценностное предложение. Такой подход помогает увидеть альтернативные способы удовлетворения потребности, включая нецифровые решения.	ОПК-5
6	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Для чего используется карта эмпатии и какие блоки она включает? Ответ: Карта эмпатии визуализирует восприятие клиента, помогая понять его эмоции, мысли и боли. Она включает блоки: что видит, слышит, думает и чувствует, говорит и делает, а также его страхи и желания. Это инструмент для генерации идей и уточнения пользовательского опыта.	ОПКМ-3
7	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Уникальное ценностное предложение и ее элементы Ответ: Уникальное ценностное предложение — это чёткое описание того, как продукт решает проблему клиента лучше, чем конкуренты. Оно включает конкретные выгоды для целевого сегмента, ключевые отличия от аналогов и измеримые результаты использования. Эффективный UVP отвечает на вопрос: «Почему клиент должен выбрать нас?»	ОПК-5
8	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Структура Business Model Canvas, её назначение. Ответ: Business Model Canvas — это шаблон из девяти блоков, описывающих ценностное предложение, клиентов, каналы, отношения, доходы, ресурсы, деятельность, партнёров и затраты. Он позволяет визуализировать бизнес-модель на одной странице и быстро тестировать гипотезы. Это инструмент стратегического планирования, удобный для стартапов.	ОПКМ-3,
9	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ минимально жизнеспособный продукт (MVP), его роль в развитии стартапа Ответ: минимально жизнеспособный продукт (MVP) — это версия продукта с минимальным набором функций, достаточным для проверки ключевых гипотез и получения обратной связи от ранних пользователей. Его главная цель — быстрее научиться, а не быстрее выпустить совершенный продукт. Результаты тестирования MVP позволяют принять решение о пивоте или продолжении разработки.	, ОПК-2
10	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Понятие «пивот» в Lean Startup. Пример Ответ: Пивот — это корректировка стратегии на основе данных, полученных при проверке гипотез, например, смена целевой аудитории, бизнес-модели или каналов продаж. Пример: стартап, изначально ориентированный на частных лиц, переключается на B2B после выявления более высокого спроса среди бизнесов. Пивот позволяет сохранить ресурсы и найти более успешную траекторию.	ОПК-2

Зачет четвертый семестр - очная, заочная

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Какие ключевые роли существуют в технологическом стартапе и за что они отвечают? Ответ: Основные роли: CEO (стратегия, коммуникации с инвесторами), CTO (техническая архитектура), Product Manager (управление требованиями и бэклогом). Также важны UX/UI дизайнер, разработчики, маркетологи и аналитики. Их взаимодействие обеспечивает баланс между техническими возможностями, рыночными потребностями и бизнес-целями.		ОПКМ-4
2	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Какие ключевые роли существуют в технологическом стартапе и за что они отвечают? Ответ: Основные роли: CEO (стратегия, коммуникации с инвесторами), CTO (техническая архитектура), Product Manager (управление требованиями и бэклогом). Также важны UX/UI дизайнер, разработчики, маркетологи и аналитики. Их взаимодействие обеспечивает баланс между техническими возможностями, рыночными потребностями и бизнес-целями.		УКМ-2

3	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ В чём преимущества кросс-функциональной команды для стартапа?	УКМ-6
	Ответ: Кросс-функциональная команда объединяет специалистов разных профилей, что позволяет быстро принимать решения и сокращать циклы обратной связи. Это ускоряет создание продукта, так как проблемы выявляются на ранних стадиях, а не на этапе передачи между отделами. Гибкость такой команды критична в условиях высокой неопределённости.	
4	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Назовите основные принципы Agile и Scrum и их значение для технологических проектов.	УКМ-2
	Ответ: Agile — итеративный подход с частыми релизами, адаптацией к изменениям и вовлечением заказчика. Scrum как его реализация включает спринты, бэклог и роли (Scrum-мастер, владелец продукта). Это позволяет управлять проектами с быстро меняющимися требованиями и снижает риски провала.	
5	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое бэклог продукта и как он управляется в Scrum?	ОПКМ-4
	Ответ: Бэклог — это приоритизированный список всех функций, улучшений и задач, необходимых для продукта. Он постоянно обновляется владельцем продукта на основе обратной связи и изменения рынка. Задачи оцениваются по сложности и включаются в планирование спринтов.	
6	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Дайте определение метрикам CAC и LTV и объясните, почему их соотношение важно.	УКМ-2
	Ответ: CAC — стоимость привлечения одного клиента, LTV — прибыль, которую клиент приносит за всё время взаимодействия. Соотношение LTV/CAC должно быть не менее 3:1 для устойчивого бизнеса, а окупаемость CAC желательна в течение 12 месяцев. Эти метрики помогают оценить эффективность маркетинга и прогнозировать рост.	
7	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое юнит-экономика и какие показатели в неё входят?	УКМ-2
	Ответ: Юнит-экономика оценивает прибыльность одной единицы продукта или одного клиента, включая маржинальность, CAC, LTV, средний чек и частоту покупок. Она позволяет понять, может ли бизнес масштабироваться без убытков. Расчёт юнит-экономики обязателен для привлечения инвестиций.	
8	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ В чём разница между патентом и ноу-хау, и какую защиту они предоставляют?	УКМ-6
	Ответ: Патент даёт исключительное право на изобретение на ограниченный срок (обычно 20 лет) в обмен на публичное раскрытие. Ноу-хау — конфиденциальные знания (технологии, формулы), защищённые коммерческой тайной без ограничения срока, но без юридической монополии. Патент защищает от копирования, ноу-хау — сохраняет секретность, но уязвимо при разглашении.	
9	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Что такое питч-дек и какие разделы он должен содержать для инвесторов?	ОПКМ-4
	Ответ: Питч-дек — презентация из 10–15 слайдов, включающая проблему, решение, рынок, продукт, бизнес-модель, конкурентов, команду, финансовые прогнозы и запрашиваемую сумму. Он должен быть кратким, визуальным и убедительным, чтобы заинтересовать инвестора за короткое время. Ключевой раздел — уникальное преимущество и пути монетизации.	
10	Прочитайте задание и запишите развернутый, обоснованный ответ Какие стратегии роста выделяют в матрице Ансоффа и в чём их суть?	УКМ-6
	Ответ: Матрица Ансоффа включает проникновение на рынок (существующий продукт, существующий рынок), развитие рынка (новые рынки, старый продукт), разработку продукта (новый продукт, старый рынок) и диверсификацию (новый продукт, новый рынок). Каждая стратегия имеет свой уровень риска и требует разных ресурсов. Выбор зависит от целей и конкурентной среды.	

7.1. Уровни овладения

Компетенция: УКМ-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 достижения компетенции: УКМ-2.1 Определяет круг задач в рамках поставленных целей.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100

Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Индикатор достижения компетенции: УКМ-2.2 Выбирает оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Компетенция: УКМ-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни.

Индикатор достижения компетенции: УКМ-6.1 Использует технологии и методы управления своим временем для достижения поставленных целей.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80

Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Индикатор достижения компетенции: УКМ-6.2 Выстраивает траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Компетенция: ОПК-2 Способен осуществлять основные функции управления сервисной деятельностью.

Индикатор достижения компетенции: ОПК-2.1 Определяет цели и задачи управления структурными подразделениями предприятий сферы сервиса или других сферах.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Индикатор достижения компетенции: ОПК-2.2 Использует основные методы и приемы планирования, организации, мотивации и координации деятельности предприятий (подразделений) предприятий сферы сервиса или других сферах.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Компетенция: ОПК-5 Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности.

Индикатор достижения компетенции: ОПК-5.1 Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий сервиса.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Индикатор достижения компетенции: ОПК-5.2 Принимает экономически обоснованные управленческие решения.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100

Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Компетенция: ОПКМ-3 Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия.

Индикатор достижения компетенции: ОПКМ-3.1 Обосновывает результаты решения стратегических и оперативных управленческих задач как в целом на уровне организации и ее подразделений, так и в отдельных функциональных областях деятельности.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Индикатор достижения компетенции: ОПКМ-3.2 Содействует в реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды и оценивает их последствия.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80

Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Компетенция: ОПКМ-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций.

Индикатор достижения компетенции: ОПКМ-4.1 Применяет основные методы идентификации возможностей и угроз во внешней среде организации, выявляет и оценивает возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Индикатор достижения компетенции: ОПКМ-4.2 Осуществляет разработку бизнес-планов проектов, развития новых направлений деятельности и организаций.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Предпринимательское право: учебник для вузов / Т. В. Белова, Е. В. Балашов, И. А. Беляева [и др.] - 5-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 423 с - 978-5-534-21311-9. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/583065> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
2. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности: учебник для вузов / Е. Е. Кузьмина. - 5-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 469 с - 978-5-534-16461-9. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/582730> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
3. Турчаева, И. Н. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебник и практикум для вузов / И. Н. Турчаева, Я. Ю. Таенчук. - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 157 с - 978-5-534-20066-9. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/588206> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
4. Юридическое сопровождение предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вузов / Г. Ф. Ручкина, В. А. Баранов, М. Ю. Березин [и др.] - 3-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 270 с - 978-5-534-16437-4. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/586851> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
5. Уланов, В. Л. Технологическое предпринимательство: учебник для вузов / В. Л. Уланов, Е. Г. Лашкова, Е. В. Иванова. - Москва: Юрайт, 2026. - 149 с - 978-5-534-20398-1. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/589866> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

Дополнительная литература

1. Тебекин, А. В. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / А. В. Тебекин. - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 404 с - 978-5-534-19329-9. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/600384> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
2. Интернет-предпринимательство: практика применения дизайн-мышления в создании проекта: Учебно-практическое пособие / Е.В. Васильева, Н.Ф. Алтухова, А.А. Громова, М.Р. Зобнина, Б.Б. Славин; Е.В. Васильева, Н.Ф. Алтухова, А.А. Громова [и др.]; под. ред. Е.В. Васильева. - Москва: КноРус, 2021. - 306 с. - 978-5-406-02461-4. - Текст: электронный // book_ru: [сайт]. - URL: <https://book.ru/book/936109> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

1. <https://ac.hse.ru/> - Аналитический центр Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ)
2. <https://lks.dap.gov.ru/> - Цифровая аналитическая платформа предоставления статистических данных» (ГИС ЦАП)
3. <https://smarteka.com/> - Платформа по поиску и обмену лучшими управленческими практиками
4. <https://minfin.gov.ru/> - Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России)
5. <http://www.gks.ru/> - Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики)
6. <https://smarteka.com/> - Платформа по поиску и обмену лучшими управленческими практиками

Ресурсы «Интернет»

Не используются.

8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

1. Microsoft Office 2016 ;
2. "Антиплагиат.ВУЗ" версии 3.3 для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах;

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

1. Справочно-правовая система "Гарант-Максимум";
2. Справочно-правовая система "Консультант Плюс";

8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения