

**Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение  
высшего образования  
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»  
(Финансовый университет)**

**Уральский филиал Финуниверситета**

Кафедра «Экономика, финансы и управление»

СОГЛАСОВАНО

Администрация Калининского  
района г. Челябинска  
Заместитель Главы

**УТВЕРЖДАЮ**

Директор филиала

 И.А. Кравченко

20 февраля 2024 г.

И.Г. Матвеева

«\_\_\_» марта 2021 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

по дисциплине

**Предпринимательство: от намерений к бизнесу  
(ВКР как стартап)**

Направление подготовки 38.03.02 - Менеджмент  
образовательная программа – Управление бизнесом  
профиль – Менеджмент и управление бизнесом  
(наименование направленности (профиля) образовательной программы)

Разработан в соответствии с рабочей программой «Предпринимательство: от намерений к бизнесу (ВКР как стартап)», одобренной кафедрой «Экономика, финансы и управление» (протокол № 06 от «30» января 2024 г.)

Челябинск, 2024

**Название дисциплины:**

Предпринимательство: от намерений к бизнесу (ВКР как стартап)

**Планируемые результаты освоения дисциплины**

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПКП-4	Способность участвовать в разработке программ развития компании, разработке обоснований проектов и управленческих решений, связанных с развитием бизнеса	1. Разрабатывает концепцию проекта, иерархическую структуру работ, календарно-ресурсный план и контроль за ходом программ развития организации 2. Применяет современные модели развития и управления организацией
ПKN-7	Способность выявлять и реализовывать рыночные возможности, а также владеть навыками бизнес-планирования	1. Анализирует источники и выявляет предпринимательские возможности в условиях изменения внешней среды 2. Владеет навыками реализации бизнес-идеи и формирования бизнес-моделей 3. Владеет методиками анализа и расчета экономических и финансовых показателей и формирования бизнес-плана

**Оценочные средства**

Номер задания	Содержание оценочных материалов	Правильный ответ	Компетенция(и)
1.	Презентация в лифте – elevator pitch, ее продолжительность: 1) 1 минута; 2) 3 минуты; 3) 5 минут; 4) 10 минут	1) 1 минута	ПКП-4, ПKN-7
2.	Целевая аудитория это: 1) совокупность потребительских групп, имеющих потенциальные потребности в продукте стартапа 2) аудитория из сторонников проекта 3) сформированная по признаку однородности группа участников семинара	1) совокупность потребительских групп, имеющих потенциальные потребности в продукте стартапа	ПКП-4, ПKN-7
3.	В чем отличие опытного образца нового продукта от экспериментального? 1) экспериментальный образец делается для проверки принципов работы, а опытный служит прототипом нового товара; 2) опытный образец делается для	4 - в экспериментальном образце разрабатывается дизайн, в опытном – нет.	ПКП-4, ПKN-7

	<p>проверки принципов работы, а экспериментальный служит прототипом нового товара;</p> <p>3) опытный образец делается ради приобретения опыта, а экспериментальный - для проверки (например, на прочность);</p> <p>4) в экспериментальном образце разрабатывается дизайн, в опытном – нет.</p>		
4.	<p>Наилучшее «безкредитное» решение стартапа с ограниченными ресурсами – открыть</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) ресторан</li> <li>2) фастфуд</li> <li>3) салон красоты</li> <li>4) частную клинику</li> </ol>	3) салон красоты	ПКП-4, ПКН-7
5.	<p>Вы нашли классный американский стартап, который «взлетел», и хотите его скопировать. Как думаете, каковы ваши шансы на успех?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Шансы высокие: эта бизнес-модель уже проверена на американском рынке</li> <li>2. Шансы скорее низкие: у России и США слишком разные экономики и рынки</li> <li>3. Предсказать нельзя, нужно браться и проверять на практике</li> </ol>	3 - Предсказать нельзя, нужно браться и проверять на практике	ПКП-4, ПКН-7
6.	<p>Вы придумали идею стартапа и решили ее проверить. По результатам поиска видите, что у вас нет конкурентов. Что это значит?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Если на рынке нет конкурентов, значит, эта идея, скорее всего, не может быть реализована</li> <li>2. Это хороший знак: это новая ниша, нужно раньше выходить на рынок и забирать прибыль</li> <li>3. Конкуренты просто не умеют рассказывать о себе в сети, нужно проверять по другим параметрам</li> </ol>	2 - Это хороший знак: это новая ниша, нужно раньше выходить на рынок и забирать прибыль	ПКП-4, ПКН-7
7.	<p>У вас нет денег на продвижение стартапа. Можно ли использовать личный список контактов?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нет, можно написать журналистам или найти минимальный бюджет, но надоедать своим знакомым – это непрофессионально</li> <li>2. Можно позвонить только самым близким друзьям, которые знают о стартапе и положительно высказывались о нем</li> <li>3. Можно звонить всем из своего контактного листа и писать в соцсетях – обычно люди готовы помочь, и это нормально</li> </ol>	3 - Можно звонить всем из своего контактного листа и писать в соцсетях – обычно люди готовы помочь, и это нормально	ПКП-4, ПКН-7
8.	<p>Предположим, у вас стартап в Москве или другом крупном городе. Есть ли смысл нанимать иногородних с целью экономии денег на команде?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. С иногородними сотрудниками больше</li> </ol>	3 - Нельзя экономить на команде, иначе стартап	ПКП-4, ПКН-7

	<p>проблем: они не будут соглашаться на низкую зарплату, ссылаясь на высокую аренду жилья</p> <p>2. При прочих равных условиях лучше взять иногороднего: он готов работать и за куда меньшие деньги, чем местные</p> <p>3. Нельзя экономить на команде, иначе стартап обречен с самого начала</p>	обречен с самого начала	
9.	<p>В вашей команде собрались люди, принадлежащие к поколению Z и Y. Какой из этих видов мотивации сработает лучше всего?</p> <p>1. Конечно, финансовая – деньги актуальны для всех поколений</p> <p>2. Придумать интересные названия для должностей</p> <p>3. Возможность делать интересные и значимые проекты, проявлять инициативу</p>	2 - Придумать интересные названия для должностей	ПКП-4, ПКН-7
10.	<p>Можно ли начинать продажи, если продукт еще не готов?</p> <p>1. Нельзя продавать то, чего нет</p> <p>2. Можно и нужно еще до выхода вашего продукта</p> <p>3. Даже если продукта еще нет, уже нужно наладить связи с клиентами и получить хотя бы предварительные договоренности</p>	3 - Даже если продукта еще нет, уже нужно наладить связи с клиентами и получить хотя бы предварительные договоренности.	ПКП-4, ПКН-7
11.	<p>Вам нужны инвестиции. Какая стратегия наиболее верная?</p> <p>1. Бросить все силы на завоевание крупного инвестора</p> <p>2. Вести переговоры об инвестициях последовательно: не получилось с одним, получится с другим</p> <p>3. Вести переговоры об инвестициях параллельно, создавать конкуренцию</p>	3 - Вести переговоры об инвестициях параллельно, создавать конкуренцию	ПКП-4, ПКН-7
12.	<p>Испытание продуктов и других переменных комплекса маркетинга путем реализации через обычные каналы сбыта товаров, которое требует идентификации испытуемых объектов</p> <p>1. - стандартное тестирование</p> <p>2. - полевой эксперимент</p> <p>3. - контролируемое тестирование</p> <p>4. имитационное тестирование</p>	1 - стандартное тестирование	ПКП-4, ПКН-7

#### Критерий оценки знаний

Критерий	Оценка	Процент выполненных заданий
Глубокое усвоение программного материала (высокий уровень сформированности)	Отлично	86-100

компетенций), логически стройное его изложение, умение связать теорию с практикой, свободное решение задач и обоснование принятого решения, выполнение текущей работы		
Твердые знания программного материала (продвинутый уровень сформированности компетенций), грамотное и по существу его изложение, допустимы не существенные неточности в ответе на вопрос, правильное применение теоретических положений при решении практических вопросов и задач, выполнение текущей работы	Хорошо	70-85
Знание только основного материала (пороговый уровень сформированности компетенций), допустимы неточности в ответе на вопрос, недостаточно правильные формулировки, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач, выполнение текущей работы в семестре	Удовлетворительно	51-69
Незнание значительной части программного материала (не сформирован пороговый уровень компетенций), неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на вопросы экзаменационного билета, невыполнение практических заданий	Неудовлетворительно	0-50