

**ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»**

*Утверждены решением  
Ученого совета ДГУНХ,  
протокол № 9  
от 21 марта 2026 г.*

**КАФЕДРА «МАРКЕТИНГ И КОММЕРЦИЯ»**

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
«ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТОРГОВЛЕ»**

**НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО,  
ПРОФИЛЬ «ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ В ТОРГОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

**УРОВЕНЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ - БАКАЛАВР**



ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН  
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 00A9E2DAF91A2F57E988B751E574CFCC  
Владелец: Бучаев Ахмед Гамидович  
Действителен: с 23.09.2025 до 17.12.2026

**Махачкала – 2026**

**УДК 347.71(075)**

**ББК У9(2)42я**

**Составитель** – Хасбулатова Барият Меджидовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг и коммерция» ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»

**Внутренний рецензент** - Дибирова Мадина Магомедрасуловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»

**Внешний рецензент** - Труба Людмила Александровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ДГУ

**Представитель работодателя** - Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан»

*Оценочные материалы по дисциплине «Инновационные технологии в торговле» для направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Интернет-маркетинг в торговой деятельности», разработаны в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 12. 08.2020 г. №963, с приказом Минобрнауки России от 05.04.2017 г. №301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».*

Оценочные материалы по дисциплине «Инновационные технологии в торговле» размещены на официальном сайте [www.dgunh.ru](http://www.dgunh.ru)

Хасбулатова Б.М. Оценочные материалы по дисциплине «Инновационные технологии в торговле» для направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Интернет - маркетинг в торговой деятельности» – Махачкала: ДГУНХ, 2026, 34 с.

Рекомендованы к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 10 марта 2026 г.

Рекомендованы к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Интернет-маркетинг в торговой деятельности», Атаевой А.У.

Одобрены на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 февраля 2026 г., протокол № 6.

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                                                                        |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| НАЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ.....                                                                                                                   | 4  |
| РАЗДЕЛ 1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ<br>ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....                                               | 5  |
| 1.1 Перечень формируемых компетенций.....                                                                                                              | 5  |
| 1.2. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования.....                                                                                      | 5  |
| РАЗДЕЛ 2. ЗАДАНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПЛАНИРУЕМЫХ<br>РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....                                                       | 8  |
| РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ<br>КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ,<br>ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ.....             | 24 |
| РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ<br>ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ,<br>ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ..... | 27 |

## НАЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Оценочные материалы по дисциплине «Инновационные технологии в торговле» включают в себя: перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП ВО; описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; типовые задания репродуктивного, реконструктивного и практикоориентированного уровней, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП ВО; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценочные материалы сформированы на основе ключевых принципов оценивания:

- валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;
- надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;
- объективности: разные обучающиеся должны иметь равные возможности для достижения успеха.

Основными параметрами и свойствами оценочных материалов являются:

- компетентностный подход, соотнесение оценочных материалов с оцениваемыми компетенциями;
- компетентностный подход при формировании критериев оценки знаний, умений и навыков обучающихся;
- содержание (состав и взаимосвязь структурных единиц оценочных материалов);
- объем (количественный состав оценочных материалов);
- качество оценочных материалов в целом, обеспечивающее получение объективных и достоверных результатов при проведении текущего и промежуточного контроля.

# РАЗДЕЛ 1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

## 1.1 Перечень формируемых компетенций

| код компетенции | формулировка компетенции                                                                  |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ПК</b>       | <b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>                                                       |
| <b>ПК-3</b>     | Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде) |

## 1.2. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств

| <i>Формируемые компетенции</i>                                                                            | <i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>                                                                                                                                                                                           | <i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций</i>                                                                                                                                         | <i>Уровни освоения компетенций</i> | <i>Критерии оценивания сформированности компетенций</i>                                                                          | <i>Виды оценочных средств</i>                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ПК-3:</b><br>Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде) | <b>ИПК-3.1:</b><br>Проводит анализ и оценку конъюнктуры рынка (в т.ч. с учетом векторов развития электронной торговли), эффективности ведения хозяйственной деятельности торговой организации в условиях применения цифровых и иных решений в бизнесе | <b>Знать:</b><br>- теоретические основы инновационной деятельности в торговых предприятиях;<br>- основные этапы инновационного процесса в организации;<br>- основные методы изучения и прогнозирования потребительского спроса на инновации. | Пороговый уровень                  | Обучающийся слабо (частично) знает основы инновационной деятельности в торговых предприятиях                                     | <b>Блок А</b><br>- задания репродуктивного уровня<br>- Тестовые задания<br>- Вопросы для обсуждения |
|                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                              | Базовый уровень                    | Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает этапы инновационного процесса в организациях                 |                                                                                                     |
|                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                              | Продвинутый уровень                | Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает методы изучения и прогнозирования потребительского спроса на инновации |                                                                                                     |
|                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                       | Уметь:                                                                                                                                                                                                                                       | Пороговые                          | Обучающийся                                                                                                                      | <b>Блок В</b> -                                                                                     |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                     |                                                                                                                                                                       |                                                                                                                     |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>- применять инструменты инновационного менеджмента и маркетинга;</p> <p>- использовать полученные знания для разработки инновационных методов средств и технологий в области профессиональной деятельности;</p> <p>- умением структурировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарных рынков.</p> | й уровень           | слабо (частично) умеет применять инструменты инновационного менеджмента и маркетинга                                                                                  | <p>задания реконструктивного уровня</p> <p>- Задачи</p> <p>- Тематика рефератов</p>                                 |
|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Базовый уровень     | Обучающийся с незначительными затруднениями умеет разрабатывать инновационные методы в области профессиональной деятельности                                          |                                                                                                                     |
|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Продвинутый уровень | Обучающийся умеет структурировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарных рынков                                                                              |                                                                                                                     |
|  |  | <p><b>Владеть:</b></p> <p>- методами оценки внешних и внутренних факторов, влияющих на поведение целевой аудитории от воздействия инновационной деятельности;</p> <p>- методами управления и маркетинговых коммуникаций при разработке инновационных средств и</p>                                          | Пороговый уровень   | Обучающийся слабо (частично) владеет методами оценки внешних и внутренних факторов, влияющих на поведение целевой аудитории от воздействия инновационной деятельности | <p><b>Блок С</b> - задания практико-ориентированного уровня</p> <p>- Задания «Кейс-стади»</p> <p>- Деловая игра</p> |
|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Базовый уровень     | Обучающийся с небольшими затруднениями владеет методами управления и маркетинговых                                                                                    |                                                                                                                     |
|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                     |                                                                                                                                                                       |                                                                                                                     |

|  |  |                                                                                                                                                                                        |                     |                                                                                                                                                           |  |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  |  | технологий в области профессиональной деятельности;<br>- навыками анализа маркетинговой среды организации, в частности, научно-технологических факторов и конъюнктуры товарных рынков. |                     | коммуникаций при разработке инновационных средств и технологий в области профессиональной деятельности                                                    |  |
|  |  |                                                                                                                                                                                        | Продвинутый уровень | Обучающийся свободно владеет навыками анализа маркетинговой среды организации, в частности, научно-технологических факторов и конъюнктуры товарных рынков |  |

## **РАЗДЕЛ 2. ЗАДАНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Для проверки сформированности компетенции ПК-3: Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде) (ИПК-3.1: Проводит анализ и оценку конъюнктуры рынка (в т.ч. с учетом векторов развития электронной торговли), эффективности ведения хозяйственной деятельности торговой организации в условиях применения цифровых и иных решений в бизнесе)

### **Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)**

#### **Тестовые задания типа А.**

А1. Что из перечисленного ниже является целью фундаментальных научных исследований:

- А) разработка опытного образца техники;
- Б) решение прикладных задач;
- В) познание закономерности развития мира.

А2. Могут ли быть коммерциализированы фундаментальные научные исследования:

- А) да;
- Б) нет.

А3. Новация - это:

- А) продукт, услуга, технология, которых не было раньше;
- Б) оформленный результат научно-исследовательской работы, способный обеспечить определенный социально-экономический эффект;
- В) патент (лицензия), выступающий объектом купли-продажи на рынке.

А4. Под термином "инновация" понимают:

- А) реализованный на рынке результат деятельности по созданию нового продукта, новой услуги или новой технологии;
- Б) коммерциализированное новшество;
- В) внедрение, освоение и сбыт новой продукции, технологии, услуги.

А5. Базовые инновации:

- А) основаны на научных открытиях и крупных изобретениях;
- Б) основаны на совершенствовании имеющейся техники и технологии;
- В) предназначены для расширения номенклатуры уже имеющихся товаров и услуг;

Г) способствуют переходу к новому технологическому укладу.

А6. Коммерциализация новшества представляет собой:

- А) процесс реализации новой продукции;
- Б) патентование новой идеи, открытия;
- В) процесс доведения новшества до рынка;
- Г) процесс выдачи лицензии на использование промышленной собственности.

А7. Показатель патентной активности – это:

А) численность патентов на предприятии;  
Б) число отечественных патентных заявок в расчете на 10 тыс. населения;

В) количество выданных патентов в стране за определенный период.

А8. Изобретение - это:

А) техническое решение в любой области, относящейся к продукту;

Б) техническое решение, относящееся к устройству;

В) художественно-конструкторское решение изделия промышленного или кустарно-ремесленного производства, определяющее его внешний вид.

А9. Выберите перечень основных направлений инновационной деятельности:

А) научные знания, маркетинг, персонал, транспорт, связь;

Б) новые продукты, новые услуги, новые рынки сбыта, новое качество труда, новые поставщики;

В) новые знания, новые продукты, новые технологии, новые рынки сбыта, новые услуги, изменения в сфере управления.

А10. Назовите документы, закрепляющие право ученого (творца научного знания) на интеллектуальную собственность:

А) «ноу-хау»;

Б) изобретение;

В) дивиденд;

Г) авторское свидетельство;

Д) патент;

Е) лицензия.

А11. Появление теории инноватики обусловлено:

А) историческим развитием общественного производства;

Б) развитием изобретательской деятельности;

В) нормативно-законодательными актами промышленно-развитых стран;

Г) развитием методологической базы исследования;

Д) ускоренным ростом количества изобретений.

А12. Основная практическая цель инновационного менеджмента:

А) повышение инновационной активности организации;

Б) технологическое лидерство в удовлетворении насущных потребностей человека и общества в целом;

В) рост творческого потенциала организации;

Г) создание конкурентных преимуществ за счет освоения новых продуктов и технологий;

Д) управление инновационными преобразованиями.

А13. Как называется показатель технологического развития страны, рассчитывается делением числа экспортируемых технологий на число импортируемых?

А14. Диффузия инноваций осуществляется как ...

А) распространение нововведений в деловых циклах научно-технической, производственной и организационно-экономической деятельности;

Б) широкомасштабное освоение нововведений в деловых циклах научно-технической, производственной и организационно-экономической деятельности;

В) равновесное распространение нововведений в деловых циклах научно-технической, производственной и организационно-экономической деятельности;

Г) ограниченное распространение нововведений в деловых циклах научно-технической, производственной и организационно-экономической деятельности;

Д) распространение нововведений в научно-технической деятельности.

А15. Качественный скачок от теоретического знания к практике осуществляется посредством:

А) проведения практического эксперимента

Б) выдвижения научной гипотезы

В) разработки имитационной модели

Г) публикации результатов исследования

Д) формулирования концептуального предположения о природе явлений и событий

А16. Инновационный менеджмент — разновидность:

А) сбытового менеджмента;

Б) функционального менеджмента;

В) производственного менеджмента;

банковского менеджмента.

А17. Возникновение инновационного менеджмента связано с:

А) появлением информационных технологий;

Б) увеличением роли инноваций среди факторов экономического развития;

В) усложнением процессов производства продукции;

Г) конкуренцией между фирмами-производителями.

А18. Инновационный менеджмент изучает:

А) методы и средства эффективного управления процессами исследований, разработки, внедрения, производства и коммерциализации новшеств;

Б) особенности протекания жизненного цикла продукции в пространстве и во времени;

В) процесс внедрения новой техники в производство.

### **Тестовые задания типа В.**

В1. Какой этап инновационного процесса характеризуют следующие результаты: «Определение количественных характеристик новых методов посредством разработки ТЗ и ТП на ОКР, технических инноваций»?

А) Этап 1 (поисковые НИР)  
 Б) Этап 2 (прикладные НИР)  
 В) Этап 3 (ОКР)  
 Г) Этап 4 (освоение производства новой продукции и коммерциализация инновации)

В2. Закончите фразу: жизненный цикл инновации - это ...

В3. Закончите фразу: продуцент инновации - это ...

В4. Инновационный менеджер имеет дело с:

А) составлением бизнес-планов;

Б) проектированием новшеств;

В) управлением инновационными процессами.

В5. Перечислите основные хозяйственные преобразования 50-70-х гг., подготовившие технологическую революцию 60-90-х гг.

В6. Перечислите основные итоги технологической революции 60-90 гг. XX века.

В7. Установите соответствие между функциями инновационного менеджмента и их содержанием:

| Содержание функций инновационного менеджмента                                            | Функции         |                |             |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|----------------|-------------|
|                                                                                          | 1. Планирование | 2. Организаций | 3. Контроль |
| а) Контроль сроков исполнения работ по инновационному проекту                            |                 |                |             |
| б) Делегирование полномочий руководителя по организации работ над инновационным проектом |                 |                |             |
| с) Контроль результатов инновационного проекта                                           |                 |                |             |
| д) Распределение материальных ресурсов и формирование бюджетов                           |                 |                |             |
| е) Формирование инновационной стратегии фирмы                                            |                 |                |             |

В8. Какие базовые признаки, которые, по Вашему мнению, не могут характеризовать сферу разработки и распространения нововведений?

А) Финансовая сфера разработки и распространения нововведения;

Б) Отраслевая сфера разработки и распространения нововведения;

В) Государственная сфера разработки и распространения нововведения;

Г) Промышленная сфера разработки и распространения нововведения;

Д) Научно-педагогическая сфера разработки и распространения нововведения;

Е) Правовая сфера разработки и распространения нововведения;

Ж) Регионально-республиканская сфера разработки и распространения нововведения.

В9. На каком из этапов жизненного цикла инновации появляется большинство изобретений?

- А) прикладные НИР;
- Б) ТЗ на ОКР;
- В) фундаментальные НИР;
- Г) эскизно-техническое проектирование на стадии ОКР;
- Д) разработка рабочей конструкторской документации на новые образцы;
- Е) изготовление и испытания опытного образца.

В10. Четвертая стадия жизненного цикла продуктовой инновации:

- А) НИОКР по созданию продукта;
- Б) технологическая подготовка и организация серийного производства продукта;
- В) масштабный выпуск продукта;
- Г) снижение объемов выпуска и прекращение производства продукта;
- Д) доминирование продукта на рынке.

## **A2. Вопросы для обсуждения**

1. Сущность инновации как экономической категории, их классификация
2. Инновационная деятельность в процессе производства на предприятии
3. Методические основы оценки эффективности инновационной деятельности
4. Понятие процессов функционирования и развития производства
5. Классификация инноваций
6. Стадия управления инновационным проектом
7. Сущность процесса управления инновациями при их создании, освоении и распространении
8. Функции менеджера в распространении инновационной деятельности

## **Блок В. Задания реконструктивного уровня («уметь»)**

### **В1. Ситуационные задачи**

1: Сегодня, технологии, развиваясь, постоянно пересекаются. Все чаще кардинальным образом индустрию и ее технологии изменяют технологические новинки, о которых специалисты данной индустрии имеют самое общее представление. Сплошь и рядом эти «чужие» технологии заставляют специалистов изучать, приобретать, применять и изменять не только технологические знания, но и само отношение, общий подход к своей деятельности.

**Вопрос:** Какие примеры этих технологий вы можете привести?

2: В ходе маркетинговых исследований среди 4442 покупателей зубной пасты предлагалось на выбор 4 продукта. Оказалось, что наибольшим спросом пользуется паста «Амбре». Остальные «конкурсанты» отстали от

лидера соответственно: паста «Зефир» - на 15 голосов паста «Улыбка» - на 19 голосов паста «Уста» - на 24 голоса. Фирмы – производители паст, проигравших соревнование, опротестовали маркетинговое исследование, ссылаясь на то, что в его итогах не были приведены количества голосов, поданных за продукцию каждой фирмы. Маркетологи, проводившие исследование, возразили, что по приведенным данным можно легко установить, сколько покупателей предпочитает ту или иную пасту. Так ли это?

3: Руководство предприятия делает прогноз, что закупка торгового оборудования стоимостью в 8 тыс. ден. ед. будет приносить прибыль в размере 3 тыс. ден. ед. каждый год в течение 11 лет. В случае вложения этих средств в банк предполагается ежегодный доход в размере 12 %. На основе показателя чистого приведенного эффекта рассчитайте, следует ли принять проект по закупке и использованию оборудования

4. Инновационная фирма собирается заключить контракт на разработку нового наукоёмкого прибора с Министерством обороны. Если основной конкурент фирмы не станет одновременно претендовать на заключение контракта, то вероятность получения контракта оценивается в 0,45; в противном случае в 0,25. По оценкам экспертов компании, вероятность того, что конкурент выдвинет свои предложения по заключению контракта, равно 0,40. Чему равна формула полной вероятности?

5. Предприятие выпустило новую продукцию на основе новой техники и технологии.

Рассчитайте оценочные показатели сравнительной производственной эффективности новшества на основе данных таблицы и заполните её.

Таблица 1. Данные для расчёта оценочных показателей эффективности нововведения

| Показатель                                                    | Первый год   |                 | Отклонение (+, –) | Прирост, % |
|---------------------------------------------------------------|--------------|-----------------|-------------------|------------|
|                                                               | До внедрения | После внедрения |                   |            |
| 1 Выпуск продукции, тыс. шт.                                  | 100          | 100             |                   |            |
| 2 Стоимость выпущенной продукции в отпускных ценах, тыс. руб. | 2000         | 2000            |                   |            |
| 3 Себестоимость продукции, тыс. руб., в том числе:            |              |                 |                   |            |
| 4 Материальные затраты                                        | 900          | 825             |                   |            |
| 5 Затраты на амортизацию                                      | 200          | 250             |                   |            |
| 6 Расходы на оплату труда                                     | 540          | 398             |                   |            |
| 7 *Отчисления на социальные нужды                             |              |                 |                   |            |
| 8 Чистая продукция, включая амортизацию (стр.2– стр.4)        |              |                 |                   |            |
| 9 Чистая продукция                                            |              |                 |                   |            |
| 10 Общая сумма налогов, в том числе:                          | 360          | 370             |                   |            |

|                                                        |  |  |  |  |
|--------------------------------------------------------|--|--|--|--|
| 11 Налог из прибыли (стр. 10 – стр. 7)                 |  |  |  |  |
| 12 Прибыль (стр.2 – стр.3)                             |  |  |  |  |
| 13 Доход (сумма прибыли и амортизации) (стр.12+стр. 5) |  |  |  |  |
| 14 Чистая прибыль (стр.12 – стр.11)                    |  |  |  |  |
| 15 Чистый доход (стр.14 + стр.5)                       |  |  |  |  |
| 16 Относительная экономия от снижения себестоимости    |  |  |  |  |
| 17 Рентабельность продукции по чистому доходу, %       |  |  |  |  |
| 18 Рентабельность продукции по чистой прибыли          |  |  |  |  |

\*отчисления на социальные нужды рассчитать, исходя из фактически установившегося процента.

6. Инновационная фирма собирается заключить контракт на разработку нового наукоёмкого прибора с Министерством обороны. Если основной конкурент фирмы не станет одновременно претендовать на заключение контракта, то вероятность получения контракта оценивается в 0,45; в противном случае – в 0,25. По оценкам экспертов компании, вероятность того, что конкурент выдвинет свои предложения по заключению контракта, равно 0,40.

Чему равна формула полной вероятности?

## **В2. Тематика рефератов**

1. Национальная система государственного регулирования инновационной деятельностью.
2. Современная парадигма управления инновационной деятельностью крупных компаний.
3. Управление инновационной деятельностью торгового предприятия.
4. Инновационные изменения в торговом бизнесе.
5. Эффективность инновационной деятельности.

**Блок С. Задания практикоориентированного уровня для диагностирования сформированности компетенций («владеть»)**

### **С1. Задания «кейс-стади»**

#### **Кейс 1. «Новые технологии»**

Телефонная компания Bell не смогла оценить реальную ценность созданного её учёными крупного изобретения – транзистора. И хотя телефонная компания использовала изобретение в своей работе, основное применение транзисторам нашлось в других отраслях, связанных с электроникой. В то же время технологии, коренным образом изменившие телефонную связь, появились в отраслях, не связанных с телефонной связью.

**Вопрос:** в каких?

## **Кейс 2. «НИР, не имеющие экономической отдачи»**

Производители стирального порошка произвели огромные вложения в разработку дорогостоящих средств усиления оптической яркости материалов после стирки. Она замерялась лабораторными приборами, но для невооруженного глаза была не столь очевидна. Поскольку вложения в увеличение яркости выстиранной одежды не обеспечивали таких улучшений, за которые покупатель согласился бы платить, денежная отдача НИР оказалась нулевой.

Если учесть, что добавление средств, увеличивающих яркость, в стиральные порошки повышало стоимость их производства, то результаты НИР могли бы быть и отрицательными.

**Вопросы:** Как вы считаете, к какому фактору и критерию («неожиданный успех или неудача») можно отнести данное новшество? Может ли данное новшество стать инновацией? Дайте полный, развернутый ответ.

## **Кейс 3. «Российский рынок инноваций в современных условиях»**

Без интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности, практически невозможно создавать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. В настоящее время мировой рынок высоких технологий составляет примерно 2 триллиона долларов, из которых на долю США приходится 39%, Японии – 30%, Германии – 16%. Доля России на мировом рынке высоких технологий на настоящий момент составляет 1 %.. При таком маленьком показателе потенциал России в сфере высоких технологий неизмеримо высок и при условии динамичного развития этой отрасли к 2015 г. Доля РФ на мировом рынке высоких технологий может составить до 12 %. Одна из особенностей развития российского рынка высоких технологий заключается в том, что российские компании сразу вышли на партнерские взаимоотношения с лидерами в этой области, особенно в отношении высокотехнологичных компаний США. В 2002 г. Объем заказов в области высоких технологий со стороны американских предприятий российским компаниям составил 500 млн. долл., в 2001 г. Аналогичный показатель составлял менее 200 млн. долл.

В настоящий момент в сфере инфокоммуникационных технологий Россия имеет возможность для рывка и в ближайшем будущем можно ожидать прорыва не только в высокотехнологичной области, но и в области рыночных отношений, продвижения российских технологий на мировой рынок.

В мире на одного ученого приходится 10 менеджеров, которые отбирают перспективные научно-технические достижения, своевременно патентуют изобретения, занимаются продвижением наукоемких товаров на рынок. В нашей стране на 10 ученых приходится один менеджер. В результате при наличии на внутреннем рынке до 10% высокотехнологичных

товаров организовать их продажу на внешнем рынке практически весьма сложно. В российской науке из 100 направлений исследований имеются 17 опережающих мировой уровень. По ним разрабатываются проекты с детальными бизнес-планами, которые предполагают выход на мировой рынок. Имеются еще 22 направления с возможностью через несколько лет выйти на мировой уровень конкурентоспособности. Однако из-за острого дефицита бюджетных средств государственная поддержка российской науки распространяется только на 17 направлений. К ним относятся: биотехнологии на основе биоинженерии, разработка атомной и космической техники, биосовместимых препаратов, систем искусственного интеллекта и виртуальной реальности, рекомбинантных вакцин, сверхтвердых материалов, мембран, катализаторов, электронно – ионно – плазменные технологии и др. Изыскание средств на государственную поддержку других 22 направлений позволит активизировать инновационную деятельность, успешно решить многие проблемы экономики. Этому же могут служить законы об интеллектуальной собственности, разумная коммерциализация инноваций.

Одной из форм государственной поддержки инновационной деятельности является прямое финансирование научно-технологических программ и проектов. Например, Указом президента РФ от 17 сентября 1994 г. «О частных инвестициях в Российской Федерации» (из 112 тыс. организаций промышленности – большинство с акционерной формой собственности) предусмотрено ежегодное выделение 0,5% от ВВП на финансирование высокоэффективных инновационных проектов. Предельный срок окупаемости затрат по этим проектам установлен в пределах 2-х лет. Государственная поддержка инновационных проектов предусмотрена в размере от 50–40% до 30–20% соответственно на проекты по выпуску продукции, не имеющей зарубежных аналогов, в том числе предназначенной на экспорт, и им портозамещающей продукции, включая продукцию для удовлетворения внутреннего платежеспособного спроса. В перечне 1996 г. Имелось 280 таких проектов, выполненных за предшествующие 4 года, что, в сущности, очень мало на 10 имеющихся направлений развития науки и техники. Многие проекты наукоемкой продукции из-за финансовых проблем государства не попали в число реализуемых промышленными организациями. В результате большинство предприятий осталось без крупных заказов, что стало одной из причин снижения объемов производства в промышленности, отсутствия инвестиций в воспроизводственные процессы.

Привлечение инвестиций в обновление основных фондов является обязательным условием для преодоления спада объемов производства в промышленности, произошедшего за несколько лет экономических реформ. Объем инвестиций в 1996 г. Оказался на уровне 29% от уровня 1991 г. В следующем, 1997 г. Инвестиции снизились более чем на 8% по сравнению с 1996 г. Соответственно объемы производства промышленной продукции сократились более чем в 2 раза.

Учитывая, что 90% промышленной продукции выпускается организациями с численностью работающих свыше 10 тыс. человек, заметную роль в оживлении деловой активности могут сыграть дезинтеграционные процессы, связанные с формированием малых организационных структур в сфере оллационного бизнеса. Такие организации (в основном внедренческие) специализируются на выпуске небольших партий новой продукции по имеющимся патентам на изобретения, полезным моделям. В 1994 г. Создан Федеральный фонд содействия развитию малых форм инновационных организаций. За три года в фонд поступило 1700 заявок, из которых 450 было одобрено и принято конкурсной комиссией. Заявители сопровождали предоставленные на конкурс работы бизнес-планами с обоснованием платежеспособного спроса на отечественном и зарубежных рынках с подтверждением возможностей промышленной реализации инновационных проектов. В результате численность малых инновационных организаций увеличилась на 11–12%, а объем реализованной продукции – на 22–25%.

В 1998 г. Принята программа «Активизация инновационной деятельности в России», к которой присоединились регионы, заинтересованные в сотрудничестве по развитию и использованию своего научно-технологического потенциала. В программу входит создание и поддержка инновационно – технологических центров (ИТЦ) с технопарками, бизнес – инкубаторами и другими организационными структурами инновационного бизнеса.

В настоящее время можно выделить следующие направления активизации инновационной деятельности в России:

- создание инновационной системы распределенного типа (сети), в состав которой должны входить структурные и автономные научные парки или инновационно-технологические центры и ассоциации, создаваемые по кластерному (территориально-отраслевому) принципу, создание Инновационного Агентства РФ инвестиционно-инновационных фондов, «коучинг-центров» и др. организационных элементов инфраструктуры;

- создание в академических институтах и ведущих университетах специализированных подразделений (офисов трансфера технологий), целенаправленно занимающихся коммерциализацией разработанных технологий. Их задачей является проведение совместных исследовательских работ с промышленными фирмами, университетами, государственными структурами;

- формирование научно-исследовательских партнерств научных институтов с крупными промышленными корпорациями, научно-промышленных оллингов и других форм посредничества между промышленностью и академической наукой

- создание российского инновационного портала РАН, подключение академических институтов и центров к сетям взаимосвязи инновационных структур, создание инновационно-коммуникационных сетей, ориентированных на нужды науки;

- организация проведения комплексных междисциплинарных научных исследований;
- участие ведущих ученых в выработке и реализации государственных решений, в работе экспертно-консультативных групп при государственных структурах, ассоциациях (таких как Торгово-промышленная палата, Российский союз промышленников и предпринимателей и т.д.), крупных промышленных корпорациях;
- подготовка кадров как для инновационной сферы (инновационные менеджеры, технологические брокеры), так и в контексте перехода к непрерывному образованию (профилирующие «базовые» кафедры ведущих вузов, программы Master of Science, MBA);
- содействие инновационному развитию регионов, академические организации должны становятся центрами инновационной активности в своих регионах;
- реализация прав интеллектуальной собственности, совершенствование механизмов фиксации, охраны и вовлечения в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности, создаваемых при использовании бюджетных денег;
- широкая международная кооперация в фундаментальной науке, содействие вовлечению зарубежных инновационных ресурсов в развитие российской инновационной системы.
- организация начального стимулирования развития инновационного бизнеса, как на уровне академического института, так и на уровне творческих коллективов, реализующих инновационные проекты;
- совершенствование правовой базы инновационных процессов.

#### **Вопросы:**

1. Что характерно для современной ситуации на мировом рынке высоких технологий?
2. В чем заключаются имеющиеся трудности для отечественных товаропроизводителей в решении задач по выходу на мировой рынок с высокотехнологичными товарами?
3. Какие направления государственной поддержки развития науки и технологий способствуют решению проблем российской экономики?
4. Укажите организационно-экономические нововведения, осуществленные в РФ по оживлению деловой активности субъектов инновационной деятельности.

#### **Кейс 4. Технопарк «Идея»**

12 ноября 2002 г. было принято постановление Кабинета Министров Республики Татарстан № 640 о создании в Казани инновационно-производственного технопарка «Идея». 5 февраля 2004 г. начал функционировать бизнес-инкубатор инновационного технопарка «Идея». В отличие от многих подобных структур Российской Федерации данная структура является коммерческой и строит свое взаимодействие с партнерами именно на данной основе. *Функции бизнес-инкубатора:*

1. Обеспечение разработчиков оснащенными рабочими местами, офисными услугами, профессиональными консультациями, опытно-экспериментальным оборудованием.
2. Содействие разработчикам в:
  - подготовке бизнес-планов коммерциализации идей;
  - проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
  - создании опытных образцов;
  - нахождении средств на проведение работ по проектам;
  - участии на выставках, конференциях, семинарах, презентациях.
3. Обеспечение правовой защиты разработок.
4. Бизнес-инкубатор технопарка предоставляет проектантам оборудованное рабочее место, телефон, оргтехнику, выход в Интернет, услуги по делопроизводству, секретарские и иные услуги.

Максимальный срок размещения проектов в инкубаторе — год. Этот срок является вполне достаточным для того, чтобы проект смог доказать свою жизнеспособность. Проектант должен предоставить в течение данного периода технологические разработки, опытные образцы или услуги, пригодные для коммерческой реализации.

Ограничения по сроку пребывания в бизнес-инкубаторе необходимы для того, чтобы стимулировать компании и предпринимателей к быстрому получению результатов и переходу на самостоятельный уровень развития, а также обеспечить необходимую сменность компаний и предпринимателей в бизнес-инкубаторе для повышения эффективности «селекционной» стадии в формировании клиентской базы технопарка. Такие ограничения также позволят технопарку организовать ротацию наукоемких предприятий в бизнес-инкубаторе. Бизнес-инкубатор позволит развивать промышленную инфраструктуру Республики Татарстан как с количественной стороны, так и с качественной — за счет диверсификации технологической базы.

**Вопросы:** Попадает ли бизнес-инкубатор инновационного технопарка «Идея» под определение Национального содружества бизнес-инкубаторов (США)? Обоснуйте свой ответ.

Какие задачи решает бизнес-инкубатор инновационного технопарка «Идея»?

Достаточны ли они и условия пребывания, по вашему мнению, для развития инновационного бизнеса?

### **Кейс 5. «Новые представления о технологических возможностях»**

Сегодня, технологии, развиваясь, постоянно пересекаются. Все чаще кардинальным образом индустрию и ее технологии изменяют технологические новинки, о которых специалисты данной индустрии имеют самое общее представление. Сплошь и рядом эти «чужие» технологии заставляют специалистов изучать, приобретать, применять и изменять не только технологические знания, но и само отношение, общий подход к своей деятельности.

**Вопрос:** Какие примеры этих технологий вы можете привести?

## **С2 Деловая игра «Поток»**

Деловая игра «Поток» воспроизводит взаимодействие руководителей предприятий, находящихся во взаимосвязанных, но неравных экономических условиях по поводу использования общего ресурса. Игра помогает оценить умение вырабатывать соглашения, способность договариваться, диагностирует личностные и деловые качества руководителей и ключевых сотрудников.

Продолжительность игры 2-2.5 часа.

В игре используются следующие игровые материалы.

- Информационная карта;
- Инструкции для руководителей предприятий, которая включает описание ситуации, правила, цель игры.
- Деньги — карточки-символы достоинством от 1 до 25 тыс. рублей. Предназначены для расчетов с «банком» и взаимных расчетов.
- Карточки с номерами предприятий и таблица «БАНК».
- Учетная форма организатора игры, где фиксируются финансовые поступления в «банк».

Описание игры:

Игра «Поток» моделирует взаимодействие руководителей десяти предприятий по поводу использования реки. Река является для них общим ресурсом, поскольку все предприятия расположены на берегу, реки и все используют для производственных нужд речную воду.

Предприятие 1 находится в верхнем течении реки, предприятие 10 — ниже всех по течению. Предприятия ни технологически, ни организационно между собой не связаны.

Участники игры в качестве руководителей предприятий принимают решения очищать или не очищать сточные воды предприятий. Решения очищать или не очищать стоки являются самостоятельными, независимыми решениями. Предварительная очистка забираемой воды является обязательной для всех.

Каждый неочищенный сброс загрязняет воду предприятиям, расположенным ниже по течению. Неочищенный сброс предприятия 1 загрязняет воду остальным девяти предприятиям, грязные стоки предприятия 2 — остальным восьми и т.д. Загрязнители у предприятий разные. Поэтому для того, чтобы получить чистую воду, необходимую для производства, ее следует очищать от всех загрязнителей.

Затраты предприятия на предварительную очистку воды составляют:

$T = 5 \times N$  (млн. руб.), где

$T$  — затраты предприятия на предварительную очистку воды реки,

5 — стоимость очистки одного загрязнителя;  $N$  — число неочищенных сбросов предприятий, расположенных выше по течению.

Затраты на очистку стоков одинаковы для всех предприятий, не зависят от их месторасположения и составляют 10 млн. руб.

Финансовый контроль за решениями руководителей предприятий осуществляет «банк», функции которого выполняет ведущий игры. «Банк» взимает с руководителей предприятий плату за:

- предварительную очистку воды;
- очистку сточных вод;
- время на переговоры.

То есть время на обсуждения, выработку соглашений ПЛАТНОЕ. Стоимость минуты переговоров к концу игры дорожает (плата за несвоевременно принятые решения). В начале игры стоимость минуты переговорного времени 10 млн. руб., во второй половине игры — 20 млн. руб.

Для расчетов с «банком» предприятиям выделяются денежные ассигнования. Размер денежных средств индивидуален, фиксирован для каждого предприятия и зависит от их расположения.

Таблица 1. Исходные денежные средства предприятий

| Предприятия | Денежные средства |
|-------------|-------------------|
| 1.          | -                 |
| 2.          | 50                |
| 3.          | 100               |
| 4.          | 150               |
| 5.          | 200               |
| 6.          | 250               |
| 7.          | 300               |
| 8.          | 350               |
| 9.          | 400               |
| 10.         | 450               |

Другим источником денежных средств предприятий является «банковский кредит». Ведущий игры, выполняющий функции «банка», в зависимости от игровой динамики сам устанавливает плату за пользование кредитом.

Ритм и динамику игре задают игровые раунды.

Проигрывается 12 раундов.

На каждом раунде руководители предприятий по очереди; начиная с первого, принимают решения; очищать или не очищать стоки.

Ведущий игры взимает с них «деньги»:

- за обязательную предварительную очистку воды;
- очистку стоков (если принято решение об очистке);
- платежи за время на переговоры.

Помощник организатора игры отмечает на информационной карте неочищенные стоки.

*Рекомендации ведущему игры:*

Содержание игровой модели позволяет использовать ее для разных целей. Именно цель определяет и организацию игрового пространства, и изменения, которые следует вносить в игровую модель, и социально-

психологическое сопровождение игры, и, безусловно, стратегию и организацию послеигрового обсуждения

Поэтому важно с самого начала отчетливо представлять -для чего, с какой целью, для решения каких задач Вы планируете использовать игру:

- для диагностики участников игры;
- для демонстрации и осознания внутриорганизационных проблем. Каких? Финансово-экономических? Организационно-управленческих? Социально-психологических?

*Практические рекомендации:*

Для качественного проведения данной процедуры необходим ведущий, желательно с опытом проведения бизнес-тренингов, конечно, еще лучше знать именно это процедуру. Его важнейшей целью будет включить участников в игру.

Для фиксации материала наиболее оптимально подходит наличие видео-камеры, которая снимает весь процесс. Видео-материал поможет проанализировать действия и стратегии участников - если вы используете игру, как оценочную для соискателей процедуру.

Как развивающий внутриорганизационный тренинг для руководителей она тоже прекрасна. Тут необходимо, через некоторое время обсудить выигрышные и проигрышные стратегии.

Игра предоставляет массу материала для работы. Обозначает дефициты в построении коммуникаций, определяет стиль поведения в конфликте, поведенческие стратегии взаимодействия у участников, помогает осознать понятие ресурсов (что ресурсами являются, не только лишь финансы. Что эффективная коммуникация - это ваш ресурс, что время - это ваш ресурс, причем так же ограниченный).

Очень эффективна при оценке на ключевые позиции.

Очень эффективна для определения дефицитов руководителей организации (для разработки плана развития).

## **Блок Д. Задания для использования в рамках промежуточной аттестации**

### **Д1. Перечень вопросов к зачету**

1. Понятие процессов функционирования и развития производства
2. Классификация инноваций
3. Стадия управления инновационным проектом
4. Сущность процесса управления инновациями при их создании, освоении и распространении
5. Функции менеджера в распространении инновационной деятельности
6. Тенденции развития науки.
7. Циклы и тенденции развития производства. Сущность, особенности и этапы научно-технического развития.
8. Направления научно-технического развития.

9. Направления технологического развития.
10. Революция в предметах труда.
11. Этапы и формы автоматизации производства.
12. Электронизация и информатизация производства.
13. Сущность, задачи и функции управления развитием.
14. Научно-техническая политика и основные черты инновационного менеджмента в условиях регулируемой рыночной экономики.
15. Типы инновационных стратегий.
16. Содержание инновационного процесса.
17. Жизненный цикл нововведений и стадии (фазы) инновационного процесса.
18. Фундаментальные исследования и прикладные исследования.
19. Техничко-экономические разработки и первичное освоение нововведений
20. Распространение, использование и устаревание нововведений
21. Экономическое, экологическое и социальное устаревание нововведений.
22. Пути сокращения длительности использования нововведения.
23. Инновационно - технологическая деятельность как объект инновационного менеджмента.
24. Понятие, цель и задачи системы инновационного менеджмента.
25. Национальна система государственного регулирования инновационной деятельности.
26. Механизмы государственного регулирования инновационной деятельности.
27. Инновационный процесс в торговле
28. Мотивация создания, продажи и покупки инноваций.
29. Оценка инновационного потенциала организации.
30. Анализ спроса на нововведения.
31. Конкурентные преимущества инновационного продукта
32. «Фронтирование» рынка в инновационном бизнесе
33. Системообразующее значение и экономическое содержание инновационной деятельности компаний
34. Роль инноваций в глобальной конкуренции
35. Инновационная составляющая стратегического доминирования компаний на мировом рынке
36. Сущность и процесс управления инновациями
37. Этапы управления
38. Функции управления

### РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Балльно-рейтинговая система является базовой системой оценивания сформированности компетенций обучающихся очной формы обучения. Итоговая оценка сформированности компетенции обучающихся в рамках балльно-рейтинговой системы осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и определяется как сумма баллов, полученных обучающимися в результате прохождения всех форм контроля.

Оценка сформированности компетенции по дисциплине складывается из двух составляющих:

первая составляющая – оценка преподавателем сформированности компетенции в течение семестра в ходе текущего контроля успеваемости (максимум 100 баллов). Структура первой составляющей определяется технологической картой дисциплины, которая в начале семестра доводится до сведения обучающихся;

вторая составляющая – оценка сформированности компетенции обучающихся на экзамене (максимум – 30 баллов)

Для студентов очно-заочной и заочной форм обучения применяются 4-балльная и бинарная шкалы оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

| Уровни освоения компетенций | Продвинутый уровень | Базовый уровень | Пороговый уровень        | Допороговый уровень        |
|-----------------------------|---------------------|-----------------|--------------------------|----------------------------|
| <b>100-балльная шкала</b>   | <i>85 и ≥</i>       | <i>70-84</i>    | <i>51-69</i>             | <i>0-50</i>                |
| <b>4-балльная шкала</b>     | <i>Отлично</i>      | <i>Хорошо</i>   | <i>Удовлетворительно</i> | <i>Неудовлетворительно</i> |

#### Шкала оценок при текущем контроле успеваемости по различным показателям

| Показатели оценивания сформированности компетенций | Баллы | Оценка                                                                |
|----------------------------------------------------|-------|-----------------------------------------------------------------------|
| Выполнение практических заданий                    | 0-10  | «неудовлетворительно»<br>«удовлетворительно»<br>«хорошо»<br>«отлично» |
| Решение ситуационных задач                         | 0-10  | «неудовлетворительно»<br>«удовлетворительно»<br>«хорошо»<br>«отлично» |
| Тестирование                                       | 0-10  | «неудовлетворительно»<br>«удовлетворительно»<br>«хорошо»<br>«отлично» |

|                                  |      |                                                                       |
|----------------------------------|------|-----------------------------------------------------------------------|
| Проведение деловой игры          | 0-10 | «неудовлетворительно»<br>«удовлетворительно»<br>«хорошо»<br>«отлично» |
| Разбор производственной ситуации | 0-10 | «неудовлетворительно»<br>«удовлетворительно»<br>«хорошо»<br>«отлично» |

### Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по текущему контролю успеваемости

| <i>Баллы</i> | <i>Оценка</i>         | <i>Уровень освоения компетенций</i> | <i>Критерии оценивания</i>                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------|-----------------------|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 0-50         | «неудовлетворительно» | Допороговый уровень                 | Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины                                                                                                                                                                                |
| 51-69        | «удовлетворительно»   | Пороговый уровень                   | Не менее 50% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены без существенных ошибок                                                                                                                                                                                                    |
| 70-84        | «хорошо»              | Базовый уровень                     | Обучающимся выполнено не менее 75% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, или при выполнении всех заданий допущены незначительные ошибки; обучающийся показал владение навыками систематизации материала и применения его при решении практических заданий; задания выполнены без ошибок |
| 85-100       | «отлично»             | Продвинутый уровень                 | 100% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены самостоятельно и в требуемом объеме; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и применять его при решении практических заданий; задания выполнены с подробными пояснениями и аргументированными выводами  |

### Шкала оценок по промежуточной аттестации

| <i>Наименование формы промежуточной аттестации</i> | <i>Баллы</i> | <i>Оценка</i>             |
|----------------------------------------------------|--------------|---------------------------|
| Зачет                                              | 0-20         | «зачтено»<br>«не зачтено» |

Выбирается форма промежуточной аттестации по дисциплине в соответствии с учебным планом по направлению подготовки.

**Соответствие критериев оценивания уровню освоения  
компетенций  
по промежуточной аттестации обучающихся**

| <i><b>Баллы</b></i> | <i><b>Оценка</b></i>  | <i><b>Уровень<br/>освоения<br/>компетенций</b></i> | <i><b>Критерии оценивания</b></i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------|-----------------------|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 0-9                 | «неудовлетворительно» | Допороговый уровень                                | Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; обучающийся не смог ответить на вопросы                                                                                                                                                                                                                                           |
| 10-16               | «удовлетворительно»   | Пороговый уровень                                  | Обучающийся дал неполные ответы на вопросы, с недостаточной аргументацией, практические задания выполнены не полностью, компетенции, осваиваемые в процессе изучения дисциплины сформированы не в полном объеме.                                                                                                                                                                                          |
| 17-23               | «хорошо»              | Базовый уровень                                    | Обучающийся в целом приобрел знания и умения в рамках осваиваемых в процессе обучения по дисциплине компетенций; обучающийся ответил на все вопросы, точно дал определения и понятия, но затрудняется подтвердить теоретические положения практическими примерами; обучающийся показал хорошие знания по предмету, владение навыками систематизации материала и полностью выполнил практические задания   |
| 25-30               | «отлично»             | Продвинутый уровень                                | Обучающийся приобрел знания, умения и навыки в полном объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; терминологический аппарат использован правильно; ответы полные, обстоятельные, аргументированные, подтверждены конкретными примерами; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и выполняет практические задания с подробными пояснениями и аргументированными выводами |

## РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

**Тестовые задания.** Тестовая форма -позволяет охватить большое количество критериев оценки и допускает компьютерную обработку данных. Как правило, предлагаемые тесты оценки компетенций делятся на психологические, квалификационные (в учебном процессе эту роль частично выполняет педагогический тест) и физиологические.

Современный тест, разработанный в соответствии со всеми требованиями компетентного подхода, может включать задания различных типов.

В обычной практике применения тестов для упрощения процедуры оценивания как правило используется простая схема:

–отметка «удовлетворительно», если правильно выполнено 50 –70% тестовых заданий;

–«хорошо», если правильно выполнено 70 –85 % тестовых заданий;

–«отлично», если правильно выполнено 85 –100 % тестовых заданий.

Решение заданий в тестовой форме проводится в течение изучения дисциплины. Преподаватель должен определить студентам исходные данные для подготовки к тестированию: назвать разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, нормативные акты и теоретические источники для подготовки.

При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками, и иными материалами не разрешено.

Тестирование проводится в письменной форме. На тестирование отводится 15-20 минут. Каждый вариант тестовых заданий включает 20 вопросов. За каждый правильный ответ на вопрос дается 0,5 баллов.

Перевод баллов в оценку. Согласно технологической карте на выполнение теста выделяется 10 баллов. Таким образом, 10 баллов/ 20 вопросов = 0,5 баллов

### Методика оценивания выполнения тестов

| Баллы | Оценка              | Показатели                              | Критерии                                                                                                                                                                                          |
|-------|---------------------|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 8-10  | «отлично»           | 1. Полнота выполнения тестовых заданий; | Выполнено 85 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос.                                                                       |
| 6-7   | «хорошо»            | 2. Своевременность выполнения;          | Выполнено 70 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности в определении понятий, терминов и др. |
|       |                     | 3. Правильность ответов на вопросы;     |                                                                                                                                                                                                   |
|       |                     | 4. Самостоятельность тестирования;      |                                                                                                                                                                                                   |
|       |                     | и т.д.                                  |                                                                                                                                                                                                   |
| 3-5   | «удовлетворительно» |                                         | Выполнено 51 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные                                           |

|     |                       |                                                                                                                                                                                        |
|-----|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |                       | примеры, текст со стилистическими и орфографическими ошибками.                                                                                                                         |
| 0-2 | «неудовлетворительно» | Выполнено менее 50 % заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях). |

**Задания «кейс-стади». Кейс-задача** по имитации производственной ситуации - проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для разрешения данной проблемы путем решения нескольких задач. Позволяет оценивать уровень усвоения знаний, умений и готовность к трудовым действиям со способностью решать нетипичные профессиональные задачи.

Решение кейса представляет собой продукт самостоятельной индивидуальной или групповой работы студентов.

Работа с кейсом осуществляется поэтапно:

Первый этап – знакомство с текстом кейса, изложенной в нем ситуацией, ее особенностями.

Второй этап – выявление фактов, указывающих на проблему(ы), выделение основной проблемы (основных проблем), выделение факторов и персоналий, которые могут реально воздействовать.

Третий этап – выстраивание иерархии проблем (выделение главной и второстепенных), выбор проблемы, которую необходимо будет решить.

Четвертый этап – генерация вариантов решения проблемы. Возможно проведение «мозгового штурма».

Пятый этап – оценка каждого альтернативного решения и анализ последствий принятия того или иного решения.

Шестой этап – принятие окончательного решения по кейсу, например, перечня действий или последовательности действий.

Седьмой этап – презентация индивидуальных или групповых решений и общее обсуждение.

Восьмой этап - подведение итогов в учебной группе под руководством преподавателя.

Критериями оценки выполненного кейс-задания являются:

1. Научно-теоретический уровень выполнения кейс-задания и выступления.
2. Полнота решения кейса.
3. Степень творчества и самостоятельности в подходе к анализу кейса и его решению. Доказательность и убедительность.
4. Форма изложения материала (свободная; своими словами; грамотность устной или письменной речи) и качество презентации.
5. Культура речи, жестов, мимики при устной презентации.
6. Полнота и всесторонность выводов.

7. Наличие собственных взглядов на проблему.

Оценка за кейс-задание выставляется по балльной шкале, принятой в образовательной организации.

**Ситуационные задачи.** Решение ситуационных задач осуществляется с целью проверки уровня навыков (владений) студента по решению практической ситуационной задачи.

Студенту объявляется условие задачи, решение которой он излагает устно.

Эффективным интерактивным способом решения задач является сопоставления результатов разрешения одного задания двумя и более малыми группами обучающихся.

Задачи, требующие изучения значительного объема материала, необходимо относить на самостоятельную работу студентов, с непременным разбором результатов во время практических занятий. В данном случае решение ситуационных задач с глубоким обоснованием должно представляться на проверку в письменном виде.

При оценке решения задач анализируется понимание студентом конкретной ситуации, правильность применения норм семейного права, способность обоснования выбранной точки зрения, глубина проработки правоприменительного материала.

**Типовые задачи.** Решение практических задач осуществляется с целью проверки уровня знаний, умений, владений, понимания студентом основных методов и законов изучаемой теории при решении конкретных практических задач, умения применять на практике полученных знаний. Студенту объявляется условие задачи, решение которой он излагает устно.

**Шкала оценивания:**

«отлично» - студент ясно изложил условие задачи, решение обосновал точной ссылкой на изученный материал;

«хорошо» - студент ясно изложил условие задачи, но в обосновании решения имеются сомнения;

«удовлетворительно» - студент изложил условие задачи, но решение обосновал формулировками при неполном использовании понятийного аппарата дисциплины;

«неудовлетворительно» - студент не уяснил условие задачи, решение не обосновал.

При решении ситуационных задач разрешено пользоваться курсом лекций или учебниками.

На решение типовых задач отводиться 10 минут.

**Деловые игры.** Деловая игра, имитирующая реальную профессиональную деятельность — игровая образовательная технология, представляющая собой моделирование проблемной профессиональной ситуации, решение которой достигается в процессе ролевого взаимодействия

участников, по правилам, с формированием команд игроков и «группы экспертов», в соответствии с сюжетом, по определенному сценарию и последующей оценкой принятого решения.

Разыгрываемая ситуация должна предполагать неоднозначность решений, содержать элемент неопределенности, что обеспечивает проблемный характер игры и личностное участие обучающихся.

Деловые игры, разработанные на конкретных ситуациях, вводят обучающихся в сферу профессиональной деятельности, являясь мощным стимулом активизации самостоятельной работы по приобретению профессиональных знаний и навыков, а также способности решать нестандартные профессиональные задачи.

Интерактивное взаимодействие происходит в процессе всей деловой игры, так как решения принимаются преимущественно коллективно. При этом каждый решает свою отдельную задачу в соответствии со своей ролью и функцией. Обучающиеся приобретают социальные навыки, развивают коммуникативные способности, критическое мышление, для принятия профессионально грамотных решений.

Приобретенные в процессе игры практические навыки зачастую позволяют избежать ошибок, которые возникают при переходе к самостоятельной трудовой деятельности.

Таким образом, деловая игра выполняет следующие функции:

- 1) образовательная – обобщение и закрепление знаний по пройденным темам курса, развитие трудовых навыков;
- 2) развивающая – развитие логического, критического, аналитического, творческого мышления, активизация мыслительной деятельности обучающихся;
- 3) воспитательная – формирование устойчивого интереса к будущей профессии, профессиональной самоидентификации.

Результативность деловой игры во многом зависит от особенностей ее организации и проведения.

Структура деловой игры:

1. Тема и цель игры.
2. Проблема (ы) для рассмотрения и решения в процессе игры.
3. Сюжет (область действительности, условно воспроизводимая в игре).
4. Сценарий.
5. Правила игры.
6. Роли (распределение и принятие ролей на себя участниками).
7. Игровые действия как средство реализации ролей.

Данная структура определяет этапы проведения деловой игры: подготовительный и мотивационно-ориентировочный, основной и рефлексивно-оценочный.

На деловую/ролевую игру отводиться 70-90 минут. Критериями оценивания деловой/ ролевой игры: Результативность проведения деловой/ролевой игры определяет процент работы тренера/тренеров, процент

работы участников тренинга, процент использования вспомогательных материалов, процент работы каждого участника.

0-20% - тренер плохо излагал материал, группа работала пассивно, не использовались вспомогательные материалы

21-50% - тренер не в полном объеме подал материал, группа работала не активно, использование не в полном объеме вспомогательного материала

51-100% - тренер подробно, содержательно подал материал, группа работала активно, весь вспомогательный материал использовался в полном объеме

#### Методика оценивания решения задач

| Баллы    | Оценка                | Показатели                                                                                                   | Критерии                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 25-30    | «отлично»             | 1. Полнота решения задач;<br>2. Своевременность выполнения;<br>3. Правильность ответов на вопросы;<br>и т.д. | Полное верное решение. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Ясно описан способ решения. Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количество решений, умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения. |
| 22-25    | «хорошо»              |                                                                                                              | Основные требования к решению задач выполнены, но при этом допущены недочеты. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, но допущена ошибка в изложении правовой позиции. При объяснении сложного юридического явления указаны не все факторы.                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 15-21    | «удовлетворительно»   |                                                                                                              | Имеются существенные отступления от решения задач. В частности, отсутствуют навыки и умения моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат.                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Менее 15 | «неудовлетворительно» |                                                                                                              | Решение не выполнено, обнаруживается непонимание поставленной проблемы.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

**Реферат** – продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемого вопроса,

приводит различные точки зрения, а также собственное понимание проблемы.

По усмотрению преподавателя рефераты могут быть представлены на занятиях, а также может быть использовано индивидуальное собеседование преподавателя со обучающимся по пропущенной теме.

***При оценивании учитывается:***

***Подготовка реферативного сообщения***

Изложенное понимание реферата как целостного авторского текста определяет критерии

его оценки: новизна текста; обоснованность выбора источника; степень раскрытия сущности вопроса; соблюдения требований к оформлению.

***Новизна текста:*** а) актуальность темы исследования; б) новизна и самостоятельность в

постановке проблемы, формулирование нового аспекта известной проблемы в установлении новых связей (междисциплинарных, интеграционных); в) умение работать с исследованиями, критической литературой, систематизировать и структурировать материал; г) явленность авторской позиции, самостоятельность оценок и суждений; д) стилевое единство текста.

***Степень раскрытия сущности вопроса:*** а) соответствие плана теме реферата; б) соответствие содержания теме и плану реферата; в) полнота и глубина знаний по теме; г) обоснованность способов и методов работы с материалом; е) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме).

***Обоснованность выбора источников:*** а) оценка использованной литературы: привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).

***Соблюдение требований к оформлению:*** а) насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы; б) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией; в) соблюдение требований к объёму реферата.

***Шкала оценивания***

**«Отлично»** ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена рассматриваемая проблема и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

**«Хорошо»** - основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

**«Удовлетворительно»** – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

**«Неудовлетворительно»** – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

**Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины** позволяет оценить уровень сформированности компетенций и осуществляется в форме зачета.

Зачет устный. Продолжительность 20-30 минут. Изложение должно быть кратким, но содержать все необходимые определения и формулировки. Для получения отличной оценки ответ должен содержать практические примеры.

Зачет позволяет проверить способность обучающегося в использовании приобретенных знаний в виде устного собеседования.

#### **Оценивание ответа на зачете**

| <i>Бинарная шкала</i> | <i>Показатели</i>                                                                                          | <i>Критерии</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Зачтено</i>        | 1. Полнота изложения теоретического материала;<br>2. Полнота и правильность решения практического задания; | <i>Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок.</i>                                                                                  |
|                       | 3. Самостоятельность ответа;<br>4. Культура речи.                                                          | <i>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.</i> |
|                       |                                                                                                            | <i>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической</i>                                                                                                                  |

|           |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|           |  | <p>речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Незачтено |  | <p>Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</p> |