МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «СамГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по учебной работе
_____ / О.В. Юсупова
"_____" _____ 20___ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ФТД.01 «Инновационные практики технологического предпринимательства»

Код и направление подготовки (специальность)	38.03.01 Экономика
Направленность (профиль)	Экономика и управление инвестиционно-строительной деятельностью
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очная
Год начала подготовки	2022
Институт / факультет	Институт инженерно-экономического и гуманитарного образования
Выпускающая кафедра	кафедра "Экономика промышленности и производственный менеджмент"
Кафедра-разработчик	кафедра "Экономика промышленности и производственный менеджмент"
Объем дисциплины, ч. / з.е.	72 / 2
Форма контроля (промежуточная аттестация)	Зачет с оценкой

Самара 2022

ФТД.01 «Инновационные практики технологического предпринимательства»

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) **38.03.01 Экономика**, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от № 954 от 12.08.2020 и соответствующего учебного плана.

Разработчик РПД:

Доцент, кандидат экономических наук, доцент	Е.С Поротькин
(должность, степень, ученое звание)	(ФИО)
Заведующий кафедрой	О.С. Чечина, доктор экономических наук, доцент
	(ФИО, степень, ученое звание)

СОГЛАСОВАНО:

Председатель методического совета факультета / института (или учебно-методической комиссии)	П.Г Лабзина, кандидат педагогических наук, доцент
	(ФИО, степень, ученое звание)
Руководитель образовательной программы	А.В. Васильчиков, доктор экономических наук, доцент
	(ФИО, степень, ученое звание)

Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 4
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы 5
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся 5
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам), с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий 6
4.1 Содержание лекционных занятий 6
4.2 Содержание лабораторных занятий 6
4.3 Содержание практических занятий 6
4.4. Содержание самостоятельной работы 7
5. Перечень учебной литературы и учебно-методического обеспечения по дисциплине (модулю) 8
6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения 8
7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем 8
8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) 9
9. Методические материалы 10
10. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) 11

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (знать, уметь, владеть, соотнесенные с индикаторами достижения компетенции)
Общепрофессиональные компетенции			
	ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности;	ОПК-4.1 Выявляет и оценивает новые рыночные возможности.	Знать инструментарий выявления и оценки возможностей развития организации и предпринимательских структур
			Уметь анализировать возможности развития организации и предпринимательских структур
		ОПК-4.2 Использует современные подходы и методы экономической и финансовой оценки деятельности различных субъектов экономики	Знать методы и инструменты разработки бизнес-планов проектов
			Уметь использовать методические подходы к разработке бизнес-планов и новых направлений деятельности
		ОПК-4.3 Разрабатывает экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	Владеть навыками разработки организационно-управленческие решений в профессиональной деятельности
			Знать методы оценки эффективности реализации бизнес-планов профессиональной деятельности
			Уметь применять на практике методики оценки эффективности реализации бизнес-планов в профессиональной деятельности
Универсальные компетенции			
Разработка и реализация проектов	УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1 Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность задач, обеспечивающих ее достижение.	Знать виды ресурсов и ограничений, основные методы оценки разных способов решения профессиональных задач
			Знать действующее законодательство и правовые нормы, регулирующие профессиональную деятельность
		УК-2.2 Выбирает наиболее эффективный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения.	Владеть методами оценки потребности в ресурсах, продолжительности и стоимости проекта

			Владеть методиками разработки цели и задач проекта
			Владеть навыками работы с нормативно-правовой документацией
			Уметь использовать нормативно-правовую документацию в сфере профессиональной деятельности
			Уметь проводить анализ поставленной цели и формулировать задачи, необходимые для ее достижения, анализировать альтернативные варианты

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы: **блок факультативных дисциплин**

Код компетенции	Предшествующие дисциплины	Параллельно осваиваемые дисциплины	Последующие дисциплины
ОПК-4		Маркетинг; Налоги и налогообложение; Финансы и кредит; Экономика предприятия (организации)	Подготовка к процедуре защиты и процедура защиты выпускной квалификационной работы; Практико-ориентированный проект
УК-2	Правоведение; Экономическая теория	Системы искусственного интеллекта; Учебная практика: проектная практика	Подготовка к процедуре защиты и процедура защиты выпускной квалификационной работы; Практико-ориентированный проект

3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Вид учебной работы	Всего часов / часов в электронной форме	3 семестр часов / часов в электронной форме	4 семестр часов / часов в электронной форме
Аудиторная контактная работа (всего), в том числе:	24	4	20
Практические занятия	24	4	20
Внеаудиторная контактная работа, КСР	2	1	1
Самостоятельная работа (всего), в том числе:	46	31	15
подготовка к практическим занятиям	46	31	15
Итого: час	72	36	36
Итого: з.е.	2	1	1

4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам), с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

№ раздела	Наименование раздела дисциплины	Виды учебной нагрузки и их трудоемкость, часы				
		ЛЗ	ЛР	ПЗ	СРС	Всего часов
1	Технологическое предпринимательство	0	0	14	20	34
2	Оценка привлекательности проекта	0	0	10	26	36
	КСР	0	0	0	0	2
	Итого	0	0	24	46	72

4.1 Содержание лекционных занятий

Учебные занятия не реализуются.

4.2 Содержание лабораторных занятий

Учебные занятия не реализуются.

4.3 Содержание практических занятий

№ занятия	Наименование раздела	Тема практического занятия	**Содержание практического занятия** (перечень дидактических единиц: рассматриваемых подтем, вопросов)	Количество часов / часов в электронной форме
3 семестр				
1	Технологическое предпринимательство	Тема 1. Формирование и развитие команды	Деловая игра: "Построение команды".	2
2	Технологическое предпринимательство	Тема 2. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план	Деловая игра: "Построение бизнес-модели по шаблону А. Остервальдера и И. Пенье" в рамках выбранного группового проекта.	2
			Итого за семестр:	**4**
4 семестр				
3	Технологическое предпринимательство	Тема 3. Маркетинг. Оценка рынка	Деловая игра: "Разработка маркетинговой стратегии" в рамках выбранного группового проекта	2
4	Технологическое предпринимательство	Тема 3. Маркетинг. Оценка рынка	Деловая игра: "Разработка маркетинговой стратегии" в рамках выбранного группового проекта (продолжение)	2
5	Технологическое предпринимательство	Тема 4. Product development. Разработка продукта	Деловая игра: "Разработка продукта" в рамках выбранного группового проекта	2

6	Технологическое предпринимательство	Тема 5. Customer development. Выведение продукта на рынок	Деловая игра: "Выведение продукта на рынок" в рамках выбранного группового проекта	2
7	Технологическое предпринимательство	Тема 5. Customer development. Выведение продукта на рынок	Деловая игра: "Выведение продукта на рынок" в рамках выбранного группового проекта (продолжение)	2
8	Оценка привлекательности проекта	Тема 6. Инструменты привлечения финансирования	Деловая игра: "Выбор и обоснование источников финансирования инновационного проекта" в рамках выбранного группового проекта	2
9	Оценка привлекательности проекта	Тема 7. Оценка инвестиционной привлекательности проекта	Деловая игра: "Обоснование экономической целесообразности и инвестиционной привлекательности проекта" в рамках выбранного группового проекта	2
10	Оценка привлекательности проекта	Тема 7. Оценка инвестиционной привлекательности проекта	Деловая игра: "Обоснование экономической целесообразности и инвестиционной привлекательности проекта" в рамках выбранного группового проекта (продолжение)	2
11	Оценка привлекательности проекта	Тема 8. Риски проекта	Деловая игра: "Оценка рисков проекта" в рамках выбранного группового проекта	2
12	Оценка привлекательности проекта	Тема 9. Презентация проекта	Деловая игра: "Презентация проектов перед инвесторами"	2
			Итого за семестр:	**20**
			Итого:	**24**

4.4. Содержание самостоятельной работы

Наименование раздела	**Вид самостоятельной работы**	**Содержание самостоятельной работы** (перечень дидактических единиц: рассматриваемых подтем, вопросов)	**Количество часов**
3 семестр			
Технологическое предпринимательство	подготовка к практическим занятиям	Самостоятельное изучение материала по темам: Тема 1. Формирование и развитие команды. Тема 2. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план. Тема 3. Маркетинг. Оценка рынка. Тема 4. Product development. Разработка продукта. Тема 5. Customer development. Выведение продукта на рынок.	20
Оценка привлекательности проекта	подготовка к практическим занятиям	Самостоятельное изучение материала по темам: Тема 6. Инструменты привлечения финансирования.	11
		Итого за семестр:	**31**
4 семестр			

Оценка привлекательности проекта	подготовка к практическим занятиям	Самостоятельное изучение материала по темам: Тема 7. Оценка инвестиционной привлекательности проекта. Тема 8. Риски проекта. Тема 9. Презентация проекта.	15
		Итого за семестр:	**15**
		Итого:	**46**

5. Перечень учебной литературы и учебно-методического обеспечения по дисциплине (модулю)

№ п/п	Библиографическое описание	Ресурс НТБ СамГТУ (ЭБС СамГТУ, IPRbooks и т.д.)
Основная литература		
1	От нуля к единице: как создать стартап, который изменит будущее; Альпина Паблишер, 2019.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||iprbooks||86751	Электронный ресурс
2	Стартап: Настольная книга основателя; Альпина Паблишер, 2019.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||iprbooks||82518	Электронный ресурс
3	Четыре шага к озарению: стратегии создания успешных стартапов; Альпина Паблишер, 2019.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||iprbooks||86740	Электронный ресурс
Дополнительная литература		
4	Бизнес-модели. 55 лучших шаблонов; Альпина Паблишер, 2018.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||iprbooks||75067	Электронный ресурс

Доступ обучающихся к ЭР НТБ СамГТУ (elib.samgtu.ru) осуществляется посредством электронной информационной образовательной среды университета и сайта НТБ СамГТУ по логину и паролю.

6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

Организовано взаимодействие обучающегося и преподавателя с использованием электронной ин-формационной образовательной среды университета.

№ п/п	Наименование	Производитель	Способ распространения
1	Microsoft Windows XP Professional операционная система	Microsoft (Зарубежный)	Лицензионное
2	Microsoft Office 2007 Open License Academic	Microsoft (Зарубежный)	Лицензионное

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем

№ п/п	Наименование	Краткое описание	Режим доступа
1	AUP.Ru - Электронная библиотека по вопросам экономики, финансов, менеджмента и маркетинга	http://www.aup.ru/	Ресурсы открытого доступа
2	Федеральный образовательный портал – Экономика, Социология, Менеджмент	http://www.ecsocman.edu.ru	Ресурсы открытого доступа
3	ФИНАНСЫ.RU — тексты книг, пособий, лекций	http://www.finansy.ru/book/	Ресурсы открытого доступа
4	ScienceDirect (Elsevier) - естественные науки, техника, медицина и общественные науки.	http://www.sciencedirect.com/	Зарубежные базы данных ограниченного доступа
5	Scopus - база данных рефератов и цитирования	http://www.scopus.com/	Зарубежные базы данных ограниченного доступа
6	ЭБС "Лань"	http://e.lanbook.com/	Российские базы данных ограниченного доступа
7	Электронная библиотека изданий СамГТУ	http://irbis.samgtu.local/cgi-bin/irbis64r_01/cgiirbis_64.exe	Российские базы данных ограниченного доступа
8	Электронно-библиотечная система IPRbooks	http://www.iprbookshop.ru/	Российские базы данных ограниченного доступа
9	Электронная нефтегазовая библиотека РГУ нефти и газа им. Губкина	http://elib.gubkin.ru/	Российские базы данных ограниченного доступа

8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Лекционные занятия null

Практические занятия

Аудитория, оборудованная мультимедийными средствами обучения (проектор, экран, компьютер или ноутбук) и учебной мебелью: столы, стулья для студентов, стол и стул для преподавателя, доска.

Лабораторные занятия null

Самостоятельная работа

Компьютер с доступом к сети Интернет и установленным программным обеспечением MS Office.

9. Методические материалы

Методические рекомендации при подготовке и работе на практическом занятии

Практические занятия по дисциплине проводятся в целях выработки практических умений и приобретения навыков в решении профессиональных задач.

Рекомендуется следующая схема подготовки к практическому занятию:

1. ознакомление с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы;
2. проработка конспекта лекции;
3. чтение рекомендованной литературы;
4. подготовка ответов на вопросы плана практического занятия;
5. выполнение тестовых заданий, задач и др.

Подготовка обучающегося к практическому занятию производится по вопросам, разработанным для каждой темы практических занятий и (или) лекций. В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы.

Работа студентов во время практического занятия осуществляется на основе заданий, которые выдаются обучающимся в начале или во время занятия. На практических занятиях приветствуется активное участие в обсуждении конкретных ситуаций, способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективные решения поставленных проблем, уметь находить полезный дополнительный материал по тематике занятий. Обучающимся необходимо обращать внимание на основные понятия, алгоритмы, определять практическую значимость рассматриваемых вопросов. На практических занятиях обучающиеся должны уметь выполнить расчет по заданным параметрам или выработать определенные решения по обозначенной проблеме. Задания могут быть групповые и индивидуальные. В зависимости от сложности предлагаемых заданий, целей занятия, общей подготовки обучающихся преподаватель может подсказать обучающимся алгоритм решения или первое действие, или указать общее направление рассуждений. Полученные результаты обсуждаются с позиций их адекватности или эффективности в рассмотренной ситуации.

Методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы

Организация самостоятельной работы обучающихся ориентируется на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей, переход от поточного к индивидуализированному обучению с учетом потребностей и возможностей обучающегося.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Самостоятельная работа реализуется:

- непосредственно в процессе аудиторных занятий;
- на лекциях, практических занятиях;
- в контакте с преподавателем вне рамок расписания;
- на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.;
- в библиотеке, дома, на кафедре при выполнении обучающимся учебных и практических задач.

Эффективным средством осуществления обучающимся самостоятельной работы является электронная информационно-образовательная среда университета, которая обеспечивает доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, к изданиям электронных библиотечных систем.

10. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)

Фонд оценочных средств представлен в приложении № 1.

Приложение 1 к рабочей программе дисциплины
ФТД.01 «Инновационные практики технологического предпринимательства»

Фонд оценочных средств
по дисциплине
ФТД.01 «Инновационные практики технологического предпринимательства»

Код и направление подготовки (специальность)	38.03.01 Экономика
Направленность (профиль)	Экономика и управление инвестиционно-строительной деятельностью
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очная
Год начала подготовки	2022
Институт / факультет	Институт инженерно-экономического и гуманитарного образования
Выпускающая кафедра	кафедра "Экономика промышленности и производственный менеджмент"
Кафедра-разработчик	кафедра "Экономика промышленности и производственный менеджмент"
Объем дисциплины, ч. / з.е.	72 / 2
Форма контроля (промежуточная аттестация)	Зачет с оценкой

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (знать, уметь, владеть, соотнесенные с индикаторами достижения компетенции)
Общепрофессиональные компетенции			
	ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности;	ОПК-4.1 Выявляет и оценивает новые рыночные возможности.	Знать инструментарий выявления и оценки возможностей развития организации и предпринимательских структур
			Уметь анализировать возможности развития организации и предпринимательских структур
		ОПК-4.2 Использует современные подходы и методы экономической и финансовой оценки деятельности различных субъектов экономики	Знать методы и инструменты разработки бизнес-планов проектов
			Уметь использовать методические подходы к разработке бизнес-планов и новых направлений деятельности
		ОПК-4.3 Разрабатывает экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	Владеть навыками разработки организационно-управленческие решений в профессиональной деятельности
			Знать методы оценки эффективности реализации бизнес-планов профессиональной деятельности
			Уметь применять на практике методики оценки эффективности реализации бизнес-планов в профессиональной деятельности
Универсальные компетенции			
Разработка и реализация проектов	УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1 Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность задач, обеспечивающих ее достижение.	Знать виды ресурсов и ограничений, основные методы оценки разных способов решения профессиональных задач
			Знать действующее законодательство и правовые нормы, регулирующие профессиональную деятельность
		УК-2.2 Выбирает наиболее эффективный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения.	Владеть методами оценки потребности в ресурсах, продолжительности и стоимости проекта

			Владеть методиками разработки цели и задач проекта
			Владеть навыками работы с нормативно-правовой документацией
			Уметь использовать нормативно-правовую документацию в сфере профессиональной деятельности
			Уметь проводить анализ поставленной цели и формулировать задачи, необходимые для ее достижения, анализировать альтернативные варианты

Матрица соответствия оценочных средств запланированным результатам обучения

Код индикатора достижения компетенции	Результаты обучения	Оценочные средства	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация
Технологическое предпринимательство				
ОПК-4.1 Выявляет и оценивает новые рыночные возможности.	**Знать** инструментарий выявления и оценки возможностей развития организации и предпринимательских структур	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
	Уметь анализировать возможности развития организации и предпринимательских структур	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
ОПК-4.2 Использует современные подходы и методы экономической и финансовой оценки деятельности различных субъектов экономики	**Уметь** использовать методические подходы к разработке бизнес-планов и новых направлений деятельности	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
	Знать методы и инструменты разработки бизнес-планов проектов	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
ОПК-4.3 Разрабатывает экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	**Уметь** применять на практике методики оценки эффективности реализации бизнес-планов в профессиональной деятельности			
	Владеть навыками разработки организационно-управленческие решений в профессиональной деятельности			
	Знать методы оценки эффективности реализации бизнес-планов профессиональной деятельности			
УК-2.1 Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность задач, обеспечивающих ее достижение.	**Знать** виды ресурсов и ограничений, основные методы оценки разных способов решения профессиональных задач	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да

	Знать действующее законодательство и правовые нормы, регулирующие профессиональную деятельность	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
УК-2.2 Выбирает наиболее эффективный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения.	**Владеть** методиками разработки цели и задач проекта	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
	Уметь использовать нормативно-правовую документацию в сфере профессиональной деятельности	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
	Владеть навыками работы с нормативно-правовой документацией	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
	Уметь проводить анализ поставленной цели и формулировать задачи, необходимые для ее достижения, анализировать альтернативные варианты	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
	Владеть методами оценки потребности в ресурсах, продолжительности и стоимости проекта	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
Оценка привлекательности проекта				
ОПК-4.1 Выявляет и оценивает новые рыночные возможности.	**Знать** инструментарий выявления и оценки возможностей развития организации и предпринимательских структур			
	Уметь анализировать возможности развития организации и предпринимательских структур			
ОПК-4.2 Использует современные подходы и методы экономической и финансовой оценки деятельности различных субъектов экономики	**Знать** методы и инструменты разработки бизнес-планов проектов			
	Уметь использовать методические подходы к разработке бизнес-планов и новых направлений деятельности	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
ОПК-4.3 Разрабатывает экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	**Владеть** навыками разработки организационно-управленческие решений в профессиональной деятельности	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
	Уметь применять на практике методики оценки эффективности реализации бизнес-планов в профессиональной деятельности	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
	Знать методы оценки эффективности реализации бизнес-планов профессиональной деятельности	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
УК-2.1 Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность задач, обеспечивающих ее достижение.	**Знать** виды ресурсов и ограничений, основные методы оценки разных способов решения профессиональных задач			

	Знать действующее законодательство и правовые нормы, регулирующие профессиональную деятельность			
УК-2.2 Выбирает наиболее эффективный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения.	**Владеть** методиками разработки цели и задач проекта			
	Уметь использовать нормативно-правовую документацию в сфере профессиональной деятельности			
	Владеть навыками работы с нормативно-правовой документацией			
	Уметь проводить анализ поставленной цели и формулировать задачи, необходимые для ее достижения, анализировать альтернативные варианты	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Презентация проекта	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
	Владеть методами оценки потребности в ресурсах, продолжительности и стоимости проекта	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да

Типовые контрольные задания и вопросы к зачету

Перечень групповых и/или индивидуальных заданий

Деловые игры

Для преподавания дисциплины «Инновационные практики технологического предпринимательства» предлагается использовать *деловые игры*. Деловые игры представляют собой форму воссоздания предметного и социального содержания будущей профессиональной деятельности специалиста, моделирования таких систем отношений, которые характерны для этой деятельности как целого. С помощью знаковых средств (язык, речь, графики, таблицы, документы) в деловой игре воспроизводится профессиональная обстановка, сходная по основным сущностным характеристикам с реальной. Преимуществом этой формы работы является то, что студенты получают навыки применения полученных знаний к анализу конкретных экономических проблем.

Деловая игра: "Построение бизнес-модели по шаблону А. Остервальдера и И. Пенье" в рамках выбранного группового проекта.
Опираясь на шаблон А. Остервальдера и И. Пенье, опишите выбранную вами технологию, бизнес-идею и суть вашего группового проекта, ответив в том числе на следующие вопросы:
- В чем состоит ценностное предложение вашего проекта?
- Кто является потребителем вашего проекта?
- Какая работа должна быть сделана для решения ключевых проблем или удовлетворения ключевых потребностей целевых потребителей?
- Каким образом ваш проект может удовлетворить потребности или решить проблемы потребителя?
- Какие преимущества получит потребитель, воспользовавшись вашим проектом?
Распечатайте шаблон бизнес-модели А. Остервальдера и И. Пенье большого формата, работайте в группе, обсуждая и заполняя совместно все блоки шаблона бизнес-модели. Результат работы должен быть оформлен в печатном или электронном формате в виде:
ууответов на вопросы выше (объем текста 3 000–5 000 знаков);
уузаполненного шаблона бизнес-модели вашего проекта.

Деловая игра: "Разработка маркетинговой стратегии" в рамках выбранного группового проекта.
Проведите краткий маркетинговый анализ рынка, на который вы планируете выводить вашу технологию или ваш продукт. Опишите факторы макро- и микросреды, влияющие на ваш рынок, выберите метод исследования этого рынка и оцените размер целевого сегмента.
Провести конкурентный анализ продуктов-аналогов и оценить их сильные и слабые стороны.
Разработайте элементы маркетинговой смеси в соответствии с концепцией 4Р:
- продуктовая политика;
- ценовая политика;
- сбытовая политика;
- политика по продвижению.

Деловая игра: "Разработка продукта" в рамках выбранного группового проекта.

Шаг 1. Выбор метода разработки.

Определите, какой из методов разработки (метод водопада или гибкая разработка) наилучшим образом подходит для вашего продукта, и обоснуйте, почему.

Если выбрана каскадная разработка (метод водопада), тогда:

Шаг 2a. Уровень готовности технологии.

Опишите, какому УГТ соответствует ваш проект.

Если выбрана гибкая разработка (agile), тогда:

Шаг 2b. Ответьте на следующие вопросы:

- Что может являться продуктом для этого проекта?
- Как для этого продукта будет выглядеть MVP?

Шаг 3. Постановка требований.

Опишите основные требования к продукту.

Шаг 4. Противоречия.

- Какое административное противоречие решается продуктом проекта?
- Какое техническое противоречие решается продуктом проекта?
- Какое физическое противоречие решается продуктом проекта?

Шаг 5. Ограничение.

Определите, какое ограничение в производственных или иных процессах клиента снимает применение вашего продукта?

Шаг 6. Умное проектирование.

Какие системы виртуального проектирования могут быть использованы для проектирования и прототипирования вашего продукта?

Шаг 7. Презентация модели разработки продукта.

Соберите подготовленные вами ответы на вопросы в виде слайдов. В течение двух минут каждая команда презентует свое предложение перед аудиторией. В течение двух минут аудитория задает вопросы команде и получает ответы. Каждый член команды должен выступить с описанием.

Деловая игра: "Выведение продукта на рынок" в рамках выбранного группового проекта.

Выполните ряд заданий по вашему групповому проекту:

1. Выделите целевые сегменты потребителей технологии (на основе вторичной информации).
2. Смоделируйте потребность целевых потребителей технологии, используя модели, данные в теме.
3. Проанализируйте и опишите, какие барьеры могут возникать на пути удовлетворения данной потребности.
4. Сформируйте гайд первичного общения с потребителем (посредником).
5. Опишите логичный, с вашей точки зрения, алгоритм вывода товара на рынок с учетом парадигмы Customer development. Результат работы представить в виде письменного отчета.

Деловая игра «Выработка IP-стратегии инновационного проекта»

Деловая игра осуществляется в два этапа. Первый (предварительный) занимает 10 минут, второй (основной) — 60 минут. Деловая игра проводится с целью выработки IP-стратегии группового инновационного проекта. Объектом (смысловым центром) игры выступает та разработка, которую вы выбрали для группового проекта в рамках всего курса.

Условия деловой игры При посредничестве команды техноброкера команда разработчика и команда инвестора договариваются об условиях совместного инновационного проекта в части интеллектуальной собственности: фиксируют формулу разработки, избранный способ ее правовой охраны (изобретение, полезная модель, ноу-хау, их сочетание, другое), а также придумывают товарный знак или знак обслуживания для своего будущего инновационного продукта (товара, услуги) и мотивируют свой выбор .

Первый (подготовительный) этап деловой игры

1. Самостоятельно или с помощью преподавателя разделите в вашей группе следующие роли:

Команда автора-разработчика инновационной технологии (правообладателя) — в нее входят сам автор (допускается несколько соавторов) и его консультанты: юрист и патентный специалист (допускается в одном лице).

Команда инвестора (допускается несколько соинвесторов) и его консультанты: юрист и патентный специалист (допускается в одном лице).

Техноброкер и его команда.

2. Первая (основная) часть IP-стратегии: разработка. Сформулируйте суть разработки по вашему групповому инновационному проекту (включая описание всех ее существенных признаков и ключевых конкурентных преимуществ), проведите в отношении нее патентный поиск по доступным открытым интернет-источникам и выберите оптимальную (на ваш взгляд) модель ее правовой охраны. Мотивируйте ваш выбор.

3. Вторая (вспомогательная) часть IP-стратегии: бренд. Придумайте для продукта, который планируется к созданию в вашем групповом инновационном проекте, товарный знак (знак обслуживания), предварительно проведя в доступных открытых интернет-источниках контекстный поиск сходных обозначений, и определите, по каким классам товаров (услуг) согласно МКТУ целесообразно зарегистрировать знак.

Второй (основной) этап деловой игры

Проведите двусторонние переговоры команды разработчика и команды инвестора. Техноброкер и его команда выполняют роль посредника, заинтересованного в том, чтобы команда разработчика и команда инвестора договорились о взаимовыгодной и взаимоприемлемой IP-стратегии инновационного проекта.

Деловая игра «Подготовка сделки по лицензированию разработки, лежащей в основе группового проекта»

В данной игре ваша задача — проработка возможности использования бизнес-модели «Лицензирование» для вашего проекта. Игра состоит из двух этапов.

1-й этап игры — подготовительный

На первом этапе должно пройти распределение ролей и подготовка к основному этапу в соответствии с распределением. Все слушатели в группе делятся на три команды:

1. Команда правообладателя инновационной технологии, т. е. команда потенциального «продавца» разработки (лицензиара).
2. Команда потенциального «покупателя» разработки (лицензиата).
3. Команда техноброкера.

В качестве смыслового центра игры выбирается одна разработка: в частности, это может быть технология вашего группового проекта. На подготовительном этапе каждая из команд самостоятельно (независимо от других команд) формулирует справедливые (на ее взгляд) условия лицензионного договора (оферту, коммерческое предложение) по всем обязательным пунктам, а также по тем

факультативным пунктам, по которым она считает необходимым, с мотивировкой каждого из предлагаемых условий. Помимо материалов данной темы при проведении подготовительной работы командам рекомендуется воспользоваться поиском в сети Интернет отраслевых ставок роялти и подобрать оптимальную ставку в зависимости от предметной фокусировки проекта.

2-й этап игры — основной

Этап представляет собой двусторонние переговоры команды лицензиара и команды лицензиата. В ходе переговоров стороны оглашают свои условия (выработанные на этапе подготовки к игре) и мотивируют их. Техноброкер и его команда выполняют роль посредника (медиатора и модератора переговоров), основной задачей которого является достижение общей игровой цели за счет приведения интересов лицензиара и лицензиата к справедливому консенсусу.

Общая игровая цель: при посредничестве команды техноброкера команда лицензиара и команда лицензиата договариваются о взаимоприемлемых условиях лицензионного договора. При этом у каждой команды есть своя внутриигровая задача: задача команд лицензиара и лицензиата — договориться с командой другой стороны о наиболее выгодных условиях именно для их команды (для представляемой ими стороны), а задача команды техноброкера — помочь сторонам найти компромисс по спорным вопросам для того, чтобы заключение лицензионного договора в итоге обязательно состоялось.

Деловая игра «Выбор и обоснование источников финансирования проекта»

Каждая из проектных команд при поиске инвестиционных ресурсов для финансирования развития определяет следующие основные параметры:

- Срок финансирования — не менее срока реализации проекта, не более шести лет для производства и двух лет для оказания услуг.
- Объем финансирования — ожидаемый объем привлекаемых средств, необходимых для реализации проекта.
- Источник финансирования — используются ли кредитные средства, а также участие какого количества инвесторов предполагается.
- Стоимость (цена) финансирования (капитала) — параметр, определяющий, какую минимальную доходность готовы получать основатели.
- Схема финансирования — график привлечения заемных средств с указанием их источников.

При этом фокус заключается в том, согласуются ли желаемые показатели экономического роста фирмы с ее реальными финансовыми возможностями и состоянием финансового рынка. Стоимость финансирования проекта должна быть минимальной. Проект эффективен, если его доходность превышает стоимость используемого капитала. Схема финансирования определяется на основе анализа влияния выбранной формы на финансовое состояние компании. С учетом заполненной финансовой модели компании определяют наиболее оптимальную схему финансирования, которую они представят инвестору.

Каждой из групп необходимо подготовиться к длительным и трудным переговорам, на которых будет определяться будущее проекта: отказ или согласие об инвестировании, размер вложенных средств, управление проектом, права и обязанности сторон, структурирование сделки и постынвестиционный мониторинг развития проекта, возврат средств инвесторам. Группам-разработчикам бизнес-плана необходимо будет убедить команду инвесторов в эффективности и целесообразности данного проекта, обоснованности требуемого размера инвестиций. Продумайте презентацию вашего инвестиционного проекта, при необходимости используйте приложения из предыдущего задания. Подготовь-

тесь к вероятным разногласиям по различным вопросам, продумайте способы их разрешения, размеры ваших уступок.

Деловая игра «Оценка экономической целесообразности инвестиционной привлекательности проекта»

Каждая из проектных команд должна оценить следующие параметры своего инновационного проекта:

1. Определите состав и величину инвестиционных затрат по проекту.
2. Какие еще виды затрат, кроме указанных в описании, можно отнести к инвестиционным?
3. Рассчитайте производственно-сбытовые затраты по проекту, определите себестоимость в расчете на единицу продукции и по годам расчетного периода проекта.
4. Проведите расчеты выручки от продажи продукции проекта, основываясь на прогнозах продаж и конъюнктуре цен.
5. Назовите факторы окружающей среды проекта, которые могут повлиять на величину выручки от реализации продукции.
6. Проведите расчеты денежных потоков поступлений и выплат за весь период реализации проекта.
7. Как вы оцениваете жизнеспособность проекта по результатам прогноза денежных потоков? Какой показатель является критерием экономической
8. Проведите расчеты показателей эффективности проекта методами статической оценки. Охарактеризуйте полученные значения. Насколько полно эти показатели характеризуют инвестиционную привлекательность проекта?
9. Рассчитайте дисконтированные показатели эффективности проекта. С каких позиций они характеризуют проект? Объясните наличие возможных противоречий между ними.
10. На основании проведенных расчетов показателей эффективности определите экономическую целесообразность и инвестиционную привлекательность реализации проекта. Аргументируйте свои выводы.

Перечень вопросов для промежуточной аттестации (зачет с оценкой) по дисциплине «Инновационные практики технологического предпринимательства»

1. Раскройте сущность инноваций, исходя из теории Й. Шумпетера «Пять типичных изменений».
2. Инновации как продукт и инновации как процесс.
3. Принципиальное разграничение понятий «новшество» и «инновация».
4. Основные свойства инноваций.
5. Понятия инновационного процесса, две фазы инновационного процесса и их характеристика.
6. Модели инновационного процесса. Линейная модель, основанная на гипотезе «технологического толчка».
7. Модели инновационного процесса. Линейная модель, основанная на гипотезе «давления рыночного спроса».
8. Интерактивная модель инновационного процесса.
9. Роль предпринимателя в инновационном процессе по Й. Шумпетеру. Предприниматели-инноваторы и предприниматели-консерваторы.
10. Базисные, улучшающие и псевдоинновации. Понятие технологических укладов.
11. Чем команда отличается от малой группы?
12. Может ли группа стать командой? Что для этого нужно?
13. Что такое тимбилдинг? Как он осуществляется?
14. Единоличный и командный лидер, в чем их отличие?
15. Что значит на практике быть командным лидером?
16. Что такое роль? Как определить, соответствует ли человек роли?
17. Соотношение роли и командной функции.
18. Как формируется командный дух? Что помогает создать командный дух?
19. Что разрушает командный дух?
20. Какие изменения происходят с командой на протяжении жизненного цикла проекта?
21. Содержание и сущность процесса генерирования идей.
22. Факторы успеха идеи: трансформация идеи в бизнес-идею.
23. Понятие бизнес-модели: подходы, авторы.
24. Состав и содержание ключевых компонент бизнес-модели.
25. Бизнес-модель М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кагерманна.
26. Содержание блока «Ценностное предложение» и «Формула прибыли» бизнес-модели М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кагерманна.
27. Ключевые ресурсы и ключевые процессы как элементы бизнес-модели М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кагерманна.
28. Общие положения концепции бизнес-модели А. Остервальдера и И. Пенье.
29. Особенности и содержание процесса трансформации бизнес-идеи в бизнес-план.
30. Типовая структура бизнес-плана. Виды планов. Маркетинг. Оценка рынка
31. В чем основная причина для проведения маркетинговых исследований?
32. Каковы основные требования к маркетинговой информации, получаемой в исследованиях?
33. Перечислите достоинства и недостатки первичной информации.
34. Перечислите достоинства и недостатки вторичной информации.
35. В чем специфика маркетинговых исследований для высокотехнологичных стартапов?
36. Какие компании можно отнести к потенциальным конкурентам?
37. Перечислите критерии отбора целевого сегмента для высокотехнологичного

стартапа.
38. Расшифруйте понятия PAM, TAM, SAM, SOM и поясните их суть.
39. Что в себя включает классический комплекс маркетинга (маркетинг-микс)?
40. Опишите жизненный цикл продукта в традиционном представлении.
41. Опишите жизненный цикл товара. На какой стадии максимальны продажи и на какой стадии максимальна прибыль?
42. Опишите жизненный цикл продукта в методе водопада, его основные преимущества и недостатки.
43. Опишите жизненный цикл продукта в гибком методе разработки, его основные преимущества и недостатки.
44. Перечислите девять уровней готовности технологии и кратко опишите каждый уровень.
45. Опишите основные виды противоречий в теории решения изобретательских задач.
46. Сформулируйте основной принцип теории ограничений и приведите пример «снятия» ограничения системы.
47. Этапы развития потребности, формы и стадии. Опишите, приведите примеры.
48. Внешние барьеры на пути удовлетворения потребности. Опишите и приведите приме
ты.
49. Внутренние барьеры на пути удовлетворения потребности. Опишите и приведите примеры.
50. Моделирование потребности, цели.
51. Модель потребности на основе подхода Шета, Ньюмана и Гросса. Опишите.
52. Модель потребительского поведения. Этапы. Описание. Способы воздействия на потребителей на различных стадиях.
53. Внешние детерминанты поведения потребителей. Опишите и приведите примеры.
54. Внутренние детерминанты поведения потребителей. Опишите и приведите примеры.
55. Внутренние детерминанты поведения потребителей. Опишите и приведите примеры.
56. Потребность с биологической и психологической точек зрения. Опишите и приведите примеры.
57. Как соотносятся понятия «интеллектуальная собственность» и «нематериальные активы»?
58. Перечислите основные источники правового регулирования интеллектуальной собственности, действующие в России.
59. Как охраняется интеллектуальная собственность в России?
60. Перечислите основные виды интеллектуальной собственности по российскому законодательству.
61. Перечислите и опишите основные юридические свойства интеллектуальной собственности.
62. Перечислите и опишите основные общие свойства авторского права.
63. Перечислите и опишите основные общие свойства патентного права.
64. Перечислите и коротко опишите существующие системы патентования.
65. Дайте определение и перечислите основные свойства секрета производства (ноу-хау).
66. Дайте определение, перечислите виды и основные функции средств индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий.
67. Как соотносятся понятия «трансфер технологий», «коммерциализация разработки» и «лицензирование»?

68. Раскройте сущность «патентного троллинга» и приведите примеры известных вам компаний — «патентных троллей».
69. Означает ли применение стратегии лицензирования, что лицензиар не имеет права использовать лицензируемую технологию в своих бизнес-процессах? Мотивируйте ваш ответ.
70. Перечислите требования закона к форме лицензионного договора и обязательные (существенные) условия лицензионного договора, а также назовите несколько необязательных (факультативных) условий лицензионного договора (по российскому законодательству).
71. Назовите и коротко опишите ключевые методы расчета стоимости объекта интеллектуальной собственности.
72. Назовите три ключевых типа цены лицензии и поясните, в чем заключается суть каждого из них.
73. В чем заключаются преимущества и недостатки роялти по сравнению с паушальным платежом?
74. В чем недостаток метода роялти для лицензиара? Для лицензиата?
75. Что такое «правило 25%»? Поясните, как оно применяется в лицензионных сделках и почему.
76. Воспроизведите формулу расчета цены лицензии методом роялти и опишите возможные базовые показатели для ее определения.
77. Раскройте смысл следующих понятий: стартап, экономичный (бережливый) стартап (Lean Startup), модель SPACE, HADI-цикл, бизнес-модель, разворот (пивот), малое инновационное предприятие, «долина смерти».
78. Опишите основные отличия стартапа от «традиционного» бизнеса, методики и путь развития.
79. Сформулируйте концепцию экономичного (бережливого) стартапа (LeanStartup): происхождение, автор, описание, применение для развития стартапа.
80. В чем состоит концепция HADI-циклов и их применения для тестирования гипотез стартапа?
81. Что такое модель SPACE? Опишите шаблон, описание, характеристики «орбит», примеры применения.
82. Каковы основные составляющие бизнес-модели стартапа? Перечислите основные шаблоны.
83. Опишите этапы развития стартапа с точки зрения создания продукта: идея, прототип, соответствие продукта рынку, трекшн, рост и укрепление позиций, масштабирование.
84. Раскройте инвестиционную классификацию стадий развития стартапов: идея, PreSeed, Раунд A (B, C, D), IPO.
85. Что такое малое инновационное предприятие: определение, преимущества и недостатки, этапы создания?
86. Каковы три сценария коммерциализации разработок и компетенций?
87. Для чего нужны новые технологии промышленным корпорациям?
88. Какие факторы бизнес-логики определяют внедрение тех или иных разработок?
89. В каких областях в настоящее время наиболее активно используются открытые инновации?
90. Какое важное противоречие «снимают» открытые инновации?
91. Что такое ценностное предложение и как оно соотносится с «болью» клиента?
92. С кем в корпорациях нужно выходить на контакт при продаже услуг по коммерческому НИОКР?
93. Какие ключевые ресурсы обеспечивают возможность выполнения

коммерческого НИОКР?
94. Из чего состоит коммерческое предложение?
95. Каковы основные правила ведения переговоров при заключении контрактов на НИОКР?
96. Проведите сравнительную характеристику стратегий финансирования стартапов и корпораций.
97. Какие инструменты финансирования характерны для каждой стадии инновационного цикла?
98. Краудфандинг как инструмент финансирования.
99 Особенности финансирования инновационных проектов бизнес-ангелами.
100. Проведите сравнительную характеристику грантов и субсидий, выделите общие черты
и различия между этими видами финансовых инструментов.
101. Как работает система венчурного финансирования?
102. Перечислите функции венчурных фондов.
103. Сравните инструменты долевого (акции) и долгового (облигации) финансирования. С какими рисками сталкивается компания при организации финансирования за счет выпуска акций и облигаций?
104. Доинвестиционная (Pre-money Valuation) и постынвестиционная (Post-money Valuation) стоимость компании.
105. Этапы первичного публичного размещения (IPO) акций инновационной компании.
106. Основные принципы оценки эффективности инновационных проектов.
107. Показатели эффекта и эффективности.
108. Характеристика видов денежных потоков проекта.
109. Понятие нормы дисконта.
110. Процедура дисконтирования.
111. Экономическое содержание и методы расчета чистой текущей стоимости (NPV).
112. Охарактеризуйте показатель индекса доходности.
113. Понятие внутренней нормы рентабельности проекта.
114. Способы расчеты дисконтированного срока окупаемости.
115. Особенности оценки проектов, находящихся на ранних стадиях инновационного процесса.
116. Что есть риск инновационного проекта?
117. Определите суть рисков НИОКР для инновационного проекта.
118. Определите суть технологических рисков для инновационного проекта.
119. Определите суть производственных рисков для инновационного проекта.
120. Определите суть рыночных рисков для инновационного проекта.
121. Определите суть управленческих и социальных рисков для инновационного проекта.
122. Определите суть рисков внешней среды для инновационного проекта.
123. Что есть процедура риск-менеджмента проекта? Определите и охарактеризуйте процедуры риск-менеджмента проекта.
124. Определите три наиболее часто применяемые на практике метода количественного анализа рисков инновационных проектов.
125. Охарактеризуйте суть метода анализа влияния отдельных факторов (анализа чувствительности).
126. Какова структура эффективной презентации и почему она такова?
127. Какие существуют виды презентации для инвесторов и почему они разные?
128. В чем нужно убедить инвестора во время презентации и как это сделать?
129. В чем состоит цель презентации при проблемном интервью?

130. Какова цель продающей презентации и какое место она занимает в общем маркетинговом плане?
131. Проанализируйте свою презентацию, сделанную на деловой игре с учетом замечаний, высказанных на обсуждении, — какие части презентации вызвали одобрение и какие еще нужно доработать?
132. Как правильно взаимодействовать с инвестором, заинтересовавшимся презентацией проекта?
133. Какие знания о потенциальном клиенте нужно иметь, чтобы презентация при проблемном интервью была эффективной?
134. Какие действия необходимо предпринять после того, как сделана продающая презентация?
135. Как изменились ваши представления о презентации после прохождения темы?
136. Для каких целей осуществляется формирование инновационной среды? Ее задачи и структура.
137. Формирование внутренней среды инноваций. Понятие инновационного потенциала и его состав.
138. Дайте характеристику институциональной среды национальных инновационных систем. Какие ключевые институты входят в ее состав?
139. Концепция «тройной спирали» и ее роль в успешном функционировании национальных инновационных систем.
140. В чем состоит обеспечивающая роль инновационной инфраструктуры? Охарактеризуйте основные подсистемы.
141. Цели и задачи технопарков (научных парков) России.
142. Какие условия, услуги и льготы предоставляет бизнес-инкубатор для своих резидентов?
143. Что вы понимаете под государственной инновационной политикой?
144. Кратко охарактеризуйте основной документ, определяющий государственную политику в сфере инноваций — Стратегию инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.
145. Определите и кратко охарактеризуйте изменения, коснувшиеся секторов науки и исследований как части государственной инновационной политики, произошедшие в период с 2009 года.
146. Перечислите основные программы, инициированные государством в последние годы, призванные служить улучшению предпринимательской среды России.
147. Что есть институты развития? Приведите примеры, кратко охарактеризуйте их в рамках государственной инновационной политики.
148. Что есть инновационный территориальный кластер?
149. Перечислите меры государственной инновационной политики в части стимулирования инновационного развития зрелого бизнеса.
150. Охарактеризуйте программу Национальной технологической инициативы.
151. Приведите и охарактеризуйте ключевые конкурентные преимущества современных университетов, позволяющих им играть роль точек инновационного роста в современной экономике знаний.
152. В чем проявляется новая роль университетов в обществе знаний?

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

Учебная дисциплина формирует компетенции в соответствии с Перечнем планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы (п. 1 РПД) и реализуется поэтапно:

1-й этап процедуры оценивания: оценивание уровня достижения каждого из запланированных результатов обучения. Экспертной оценке преподавателя подлежит сформированность отдельных результатов обучения, для оценивания которых предназначена данная оценочная процедура текущего контроля и промежуточной аттестации.

2-й этап процедуры оценивания: интегральная оценка достижения обучающимся запланированных результатов обучения по итогам отдельных видов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Таблица 1

Характеристика процедуры текущей и промежуточной аттестации по дисциплине

№	**Наименование оценочного средства**	**Периодичность и способ проведения процедуры оценивания**	**Методы оценивания**	**Виды выставляемых оценок**	**Способ учета индивидуальных достижений, обучающихся**
1	Выполнение заданий по групповому проекту	Систематически на практических занятиях	Экспертный	По пятибалльной шкале	рабочая книжка преподавателя
2	Презентация проектов (питч сессия)	По окончании курса	Экспертный	По пятибалльной шкале	рабочая книжка преподавателя
3	Зачет с оценкой	По окончании изучения курса	Экспертный	По пятибалльной шкале	ведомость, зачетная книжка и учебная карточка, индивидуальный план

Шкала и процедура оценивания сформированности компетенций

На этапе промежуточной аттестации используется система оценки успеваемости обучающихся, которая позволяет преподавателю оценить уровень освоения материала обучающимися. Критерии оценивания сформированности планируемых результатов обучения (дескрипторов) представлены в карте компетенции ОПОП.

Форма оценки знаний: оценка - «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Обучающиеся обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем.

Описание методики применения критериев оценки

Посещение лекционных и практических занятий является обязательным критерием оценки успеваемости студентов. Студент, не посетивший в течение контрольного периода более половины лекционных занятий, не допускается к экзамену.

Практические занятия представляют собой наиболее активную и свободную

форму дискуссии, позволяющую включить в нее как можно большее количество студентов. Работа на практических занятиях проходит в форме решения кейсов, выполнения упражнений, контрольных заданий, задач, тестов и деловых игр. Целью проведения кейсов и деловых игр выступает развитие креативных, творческих способностей студентов, необходимых для работы по проекту; формирование у них способности к моделированию определенных ситуаций и их анализу. Студент, не посетивший в течение контрольного периода более половины практических занятий, не допускается к экзамену.

Выполнение домашних заданий по групповому проекту (в форме командных письменных работ) является важнейшим инструментом формирования практических компетенций студента в области планирования инновационно-предпринимательской деятельности. Домашнее задание по каждой теме должно быть сдано каждой командой преподавателю в начале каждого последующего занятия по курсу. За выполненное и сданное преподавателю в срок домашнее задание каждый член команды получает 1 балл. В случае если задание не сдано в срок, каждый член команды получает 0 баллов (задержка сдачи задания трактуется как отсутствие выполненного задания). В случае качественного выполнения домашнего задания преподаватель может дать каждому члену команды еще 1 поощрительный балл.

Презентация группового проекта по выбранной студентами технологии является важнейшим практико-ориентированным элементом курса. Групповая работа в течение семестра над домашними заданиями позволяет студентам применить все полученные знания на практике, поработать совместно над проектом и представить перед экспертами результаты своей деятельности. По результатам питч-сессии студенты получают оценку за проект в диапазоне от 0 до 35 баллов. Все студенты в рамках одной команды получают одинаковые оценки за этот элемент курса (см. табл. 2).

Таблица 2

Критерии оценки проектов в рамках финальной питч-сессии

Критерии проекта	
Max = 5 баллов	Продукт: в чем уникальность бизнес-идеи, какие проблемы решает продукт, почему востребован
Max = 5 баллов	Рынок: целевой сегмент рынка, преимущества и отличия от конкурентов, маркетинговые мероприятия
Max = 5 баллов	Защита интеллектуальной собственности: обоснование стратегии защиты, если она требуется
Max = 5 баллов	Команда проекта: командный стиль работы, наличие взаимодополняющих ролей и компетенций
Max = 5 баллов	Структура предложения для инвестора/заказчика: обоснование выбора модели коммерциализации, варианты выхода, обоснование финансового запроса
Max = 5 баллов	Качество презентации: наглядность, полнота, убедительность, читабельность, красочность
Max = 5 баллов	Полнота и емкость ответов на вопросы жюри: понимание проблем, с которыми столкнется проект
Итог (max = 35)	

Зачет принимается в качестве итогового рубежного контроля по курсу в устной форме в целях проверки теоретических знаний, приобретенных студентом в ходе работы по курсу. Вопросы для зачета студентам выдает преподаватель не позднее проведения пятого занятия по курсу. По результатам зачета студенты

получают оценку в диапазоне от 0 до 33 баллов.

Итоговая оценка по дисциплине формируется по следующим критериям, представленным в табл. 3, исходя из максимума 100 баллов за семестр.

Таблица 3

Порядок выставления оценок по дисциплине

Вид деятельности	Максимальное количество баллов за семестр
Выполнение заданий по групповому проекту	32 (максимум 2 балла за занятие)
Презентация проекта перед экспертами (питч)	35
Зачет	33
Итого	100

Соответствие критериев оценивания сформированности планируемых результатов обучения (дескрипторов) системам оценок представлено в табл. 4.

Таблица 4

Интегральная оценка сформированности планируемых результатов обучения

Баллы по 100-балльной шкале	Баллы по 5-балльной шкале	Традиционная оценка
80–100 баллов	5 баллов	Отлично
60–79 баллов	4 балла	Хорошо
40–59 баллов	3 балла	Удовлетворительно
20–39 баллов	2 балла	Неудовлетворительно
0–19 баллов	1 балл	Неудовлетворительно

Обучающиеся обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем.