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)

Б1.В.01.13 «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство»

Код и направление подготовки (специальность)	50.03.01 Искусства и гуманитарные науки
Направленность (профиль)	Изобразительное искусство
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очно-Заочная
Год начала подготовки	2022
Институт / факультет	Факультет архитектуры и дизайна (ФАиД)
Выпускающая кафедра	Кафедра "Архитектурно-строительная графика и изобразительное искусство"
Кафедра-разработчик	Кафедра "Стоимостной инжиниринг и техническая экспертиза зданий и сооружений"
Объем дисциплины, ч. / з.е.	72 / 2
Форма контроля (промежуточная аттестация)	Зачет

Самара 2022

Б1.В.01.13 «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство»

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) **50.03.01 Искусства и гуманитарные науки**, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от № 532 от 08.06.2017 и соответствующего учебного плана.

Разработчик РПД:

Старший преподаватель (должность, степень, ученое звание)	М.Ф Хайруллин (ФИО)
Заведующий кафедрой	О.В. Дидковская, доктор экономических наук, профессор (ФИО, степень, ученое звание)

СОГЛАСОВАНО:

Председатель методического совета факультета / института (или учебно-методической комиссии)	Н.Д Потиенко, кандидат архитектуры, доцент (ФИО, степень, ученое звание)
Руководитель образовательной программы	Е.Г. Столярова, кандидат искусствоведения, профессор (ФИО, степень, ученое звание)
Заведующий выпускающей кафедрой	С.А. Колесников, кандидат архитектуры, 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 4
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 5
4.1 Содержание лекционных занятий 6
4.2 Содержание лабораторных занятий 7
4.3 Содержание практических занятий 7
4.4. Содержание самостоятельной работы 8
5. Перечень учебной литературы и учебно-методического обеспечения по дисциплине (модулю) 10
6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения 12
7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем 12
8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) 12
9. Методические материалы 13
10. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) 14

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)
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 Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи	Владеть Способностью определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
			Знать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы
			Уметь Разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулировать цель, задачи
		УК-2.2 Обосновывает актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	Владеть Способностью определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
			Знать актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения
			Уметь Обосновывать актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы: **часть, формируемая**

участниками образовательных отношений

Код компетенции	Предшествующие дисциплины	Параллельно осваиваемые дисциплины	Последующие дисциплины
УК-2	Правоведение; Учебная практика: научно-исследовательская работа (получение первичных навыков научно-исследовательской работы); Учебная практика: проектная практика; Экономика		Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы; Практико-ориентированный проект; Производственная практика: преддипломная практика

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	5 семестр часов / часов в электронной форме
Аудиторная контактная работа (всего), в том числе:	32 / 16	32 / 16
Лекции	16 / 8	16 / 8
Практические занятия	16 / 8	16 / 8
Внеаудиторная контактная работа, КСР	2	2
Самостоятельная работа (всего), в том числе:	38	38
подготовка к зачету	20	20
подготовка мультимедийной презентации	18	18
Итого: час	72	72
Итого: з.е.	2	2

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	Бизнес-планирование в инновационной деятельности	4	0	4	10	18
2	Маркетинг. Оценка рынка	4	0	4	10	18
3	Создание и развитие стартапа	4	0	4	10	18

4	Оценка инвестиционной привлекательности и рисков проекта	4	0	4	8	16
	КСР	0	0	0	0	2
	Итого	16	0	16	38	72

4.1 Содержание лекционных занятий

№ занятия	**Наименование раздела**	**Тема лекции**	**Содержание лекции** (перечень дидактических единиц: рассматриваемых подтем, вопросов)	**Количество часов / часов в электронной форме**
5 семестр				
1	Бизнес-планирование в инновационной деятельности	Введение в инновационное развитие. Формирование и развитие команды	Сущность и свойства инноваций; классификация инноваций; инновационный процесс и инновационная деятельность; инновационное предпринимательство. Понятие предпринимательской команды; эффективность команды; командное лидерство; мотивация команды; распределение командных ролей и функций; развитие команды.	2
2	Бизнес-планирование в инновационной деятельности	Бизнес-идея, бизнес- модель, бизнес-план	Содержание процессов генерирования бизнес-идей; базовые положения создания и применения бизнес-моделей: понятие и виды моделей бизнеса , ключевые этапы формирования бизнес-модели; механизм выбора бизнес-модели компании; ключевые элементы, функциональные блоки бизнес-модели, переход от бизнес-модели к бизнес-плану.	2
3	Маркетинг. Оценка рынка	Маркетинг. Оценка рынка	Специфика маркетинговых исследований в сфере инноваций; критерии оценки привлекательности сегмента; инструменты маркетинговых исследований: алгоритмы, методы исследования и методы сбора информации; особенности маркетинга высокотехнологичных стартапов; особенности продаж инновационных продуктов.	2
4	Маркетинг. Оценка рынка	Разработка продукта. Выведение продукта на рынок	Концепция жизненного цикла продукта; основные подходы к разработке: метод водопада (каскадный метод) и метод гибкой разработки. Выявление потребителей, верификация потребителей, расширение клиентской базы, выстраивание компании. Изучение потребностей и запросов потребителей; факторы поведения потребителя; приемы привлечения внимания потребителя.	2

5	Создание и развитие стартапа	Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности	Понятие интеллектуальной собственности, ее основные юридические свойства и система охраны, понятие и содержание интеллектуальных прав; патентование, системы и процедуры патентования в России, за рубежом. Трансфер технологий и лицензирование	2
6	Создание и развитие стартапа	Создание и развитие стартапа	Определение и сущность стартапа. Этапы развития стартапа; прототип, соответствие продукта ожиданиям целевого рынка; динамика роста; рост и укрепление позиций; масштабирование и захват рынков; публичное размещение акций. Коммерческий НИОКР.	2
7	Оценка инвестиционной привлекательности и рисков проекта	Оценка инвестиционной привлекательности проекта	Источники финансирования проекта; инструменты финансирования; выбор и обоснование источников финансирования инновационного проекта. Статические и динамические методы оценки экономической эффективности инновационных проектов; принципы оценки эффективности проектов.	2
8	Оценка инвестиционной привлекательности и рисков проекта	Риски проекта	Виды рисков проекта. Риск-менеджмент. Методы оценка проектных рисков.	2
			Итого за семестр:	**16**
			Итого:	**16**

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**
5 семестр				
1	Бизнес-планирование в инновационной деятельности	Формирование и развитие команды	Формирование команды. Распределение функций в командах.	2
2	Бизнес-планирование в инновационной деятельности	Построение бизнес-модели	Построение бизнес-модели по шаблону А. Остервальдера и И. Пенье	2
3	Маркетинг. Оценка рынка	Маркетинговые исследования	Кейс: «Маркетинговая стратегия лаборатории мультимедиа 3X-Video». Маркетинговый анализ рынка проекта. Описание факторов макро- и микросреды. Оценка размера целевого сегмента.	2

4	Маркетинг. Оценка рынка	Разработка продукта	Микрокейс «Роботикум». Задание 1. Определите, какой из способов разработки продукта предпочтителен для компании «Роботикум». Задание 2. Опишите, какому уровню готовности соответствует проект, описанный в микрокейсе «Роботикум». Как для этого продукта будет выглядеть MVP? Как будет поставлен процесс внесения изменений в продукт по результатам анализа обратной связи с клиентом? Задание 3. Сформулируйте ограничение производственной или бизнес-системы клиента, которое снимается с помощью продукта проекта. Задание 4. Какие системы виртуального проектирования могут быть использованы для проектирования и прототипирования продукта, описанного в микрокейсе?	2
5	Создание и развитие стартапа	Трансфер технологий и лицензирование	Подготовка сделки по лицензированию разработки, лежащей в основе проекта. Проработка возможности использования бизнес-модели «Лицензирование» в отношении интеллектуальной собственности в проекте.	2
6	Создание и развитие стартапа	Создание и развитие стартапа	Создание и развитие стартапа. Анализ плюсов и минусов создания стартапа на основе выбранной технологии.	2
7	Оценка инвестиционной привлекательности и рисков проекта	Оценка инвестиционной привлекательности проекта	Выбор и обоснование источников финансирования инновационного проекта. Оценка инвестиционной привлекательности проекта.	2
8	Оценка инвестиционной привлекательности и рисков проекта	Риски проекта	Кейс: «ООО «Ундина». Анализ рисков проекта. Определение процедур риск-менеджмента, необходимых для проекта.	2
			Итого за семестр:	**16**
			Итого:	**16**

4.4. Содержание самостоятельной работы

Наименование раздела	**Вид самостоятельной работы**	**Содержание самостоятельной работы** (перечень дидактических единиц: рассматриваемых подтем, вопросов)	**Количество часов**
5 семестр			
Бизнес-планирование в инновационной деятельности	подготовка мультимедийной презентации	Выбор инновационной технологии. Формирование состава проектной команды, распределение функций в команде. Заполнение соответствующих слайдов презентации.	6

Бизнес-планирование в инновационной деятельности	подготовка к зачету	Необходимость планирования бизнеса: сущность, преимущества применения, задачи, сферы планирования. Особенности бизнес планирования в России и за рубежом. Перспективная бизнес идея как интеллектуальная основа делового проекта. Источники бизнес идей. Понятие инвестиционного бизнес-проекта. Классификация его разновидностей. Цели и задачи бизнес-проекта. Процесс разработки бизнес-плана. Его структура.	4
Маркетинг. Оценка рынка	подготовка мультимедийной презентации	Заполнение шаблона бизнес-модели А. Остервальдера и И. Пенье по групповому проекту. Разработка, проведение аналитики и оценки рынков для каждого продукта, определение целевых аудиторий проекта, методов продвижения для нового продукта на каждом из рынков. Заполнение соответствующих слайдов презентации.	6
Маркетинг. Оценка рынка	подготовка к зачету	Анализ отрасли, рынка и продукта как составная часть бизнес плана. Факторный и позиционный анализ конкурентной среды бизнес идеи. Ценообразование при разработке бизнес плана. Разработка программы сбыта (пессимистический, оптимистический и реальный варианты). Мероприятия, способствующие сбыту. Факторы, определяющие выбор места размещения.	4
Создание и развитие стартапа	подготовка мультимедийной презентации	Проработка возможности использования бизнес-модели «Лицензирование» в отношении интеллектуальной собственности в групповом проекте. Поиск технологических запросов на подобные решения (поиск потенциальных лицензиатов) в сети Интернет через базы данных запросов на технологии. Определение цены лицензии. Формулирование прочих условий лицензии (проекта лицензионного договора). Анализ создания стартапа для проекта. Выделение результата интеллектуальной деятельности и оценка возможности его защиты, описание последовательности действий по созданию стартапа. Заполнение соответствующих слайдов презентации.	6

Создание и развитие стартапа	подготовка к зачету	Понятие, сущность и значение стартапов. Отечественные и зарубежные успешные стартапы. Особенности и основные отличия стартапов от малого бизнеса и ритейл-предприятий. Основные характеристики стартапов: быстрый рост, гибкость, финансирование, талантливая команда. Основные принципы создания стартапов. Основные этапы развития стартапа. Правила создания хорошей команды стартапа. Способы инвестирования стартапов. Мультисценарный подход в оценке стартапов. Квалиметрическая модель отбора стартапов.	4
Оценка инвестиционной привлекательности и рисков проекта	подготовка мультимедийной презентации	Формирование финансовой модели группового проекта. Оценка инвестиционной привлекательности группового проекта. Анализ рисков проекта. Определение процедур риск-менеджмента, необходимых для проекта. Заполнение соответствующих слайдов презентации.	6
Оценка инвестиционной привлекательности и рисков проекта	подготовка к зачету	Бюджет инвестиций. Определяющие факторы для выбора форм нового предприятия. Разграничение внутренних и внешних задач. Определение партнеров. Основные принципы оценки эффективности инвестиционного проекта. Концептуальная схема оценки эффективности. Этапы оценки эффективности. Компьютерные программные продукты, используемые в бизнес планировании. Сравнительный анализ. Соотношение потребности в капитале и источников финансирования.	2
		Итого за семестр:	**38**
		Итого:	**38**

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	101 идея для роста вашего бизнеса: Результаты новейших исследований эффективности людей и организаций; Альпина Паблишер, 2019.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||iprbooks||82969	Электронный ресурс

2	Бабордина, О.А. Управление инновациями : учеб. пособие / О. А. Бабордина, М. П. Гаранина; Самар.гос.техн.ун-т.- Самара, 2018.- 151 с.	Электронный ресурс
3	Бизнес - это FUN!: От российского стартапа к международной компании; Альпина **Бизнес** Букс, 2019.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||iprbooks||83084	Электронный ресурс
4	Закон успешных инноваций: Зачем клиент «нанимает» ваш продукт и как знание об этом помогает новым разработкам; Альпина Паблишер, 2019.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||iprbooks||82422	Электронный ресурс
5	Инновационное предпринимательство; Российская таможенная академия, 2017.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||iprbooks||84849	Электронный ресурс
6	Мухамедьяров, А.М. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / А. М. Мухамедьяров .- 3-е изд..- М., Инфра-М, 2014.- 190 с.	Электронный ресурс
7	Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора; Альпина Паблишер, 2020.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||iprbooks||93048	Электронный ресурс
8	Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост; Альпина Паблишер, 2019.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||iprbooks||82462	Электронный ресурс
9	Теория ограничений в действии: Системный подход к повышению эффективности компании; Альпина Паблишер, 2019.- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||iprbooks||82540	Электронный ресурс
Дополнительная литература		
10	Инновационный менеджмент : учеб. / под ред.: В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк .- 4-е изд., перераб. и доп..- М., Вузовский учебник, 2014Инфра-М.- 380 с.	Электронный ресурс
11	Мезенева, О.В. Технологические основы бизнес-планирования инновационных проектов в машиностроении : Учеб.пособие / О.В.Мезенева,Н.В.Носов;Гос.образоват.учреждение высш.проф.образования Самар.гос.техн.ун-т.- Самара, 2008.- 136 с.	Электронный ресурс
12	Трансфер технологий.- Самара, 2006.- 177 с.	Электронный ресурс
13	Франк, Е.В. Инновации как фактор эффективного развития и экономического роста : моногр. / Е. В. Франк; Самар.гос.техн.ун-т.- Самара, 2018.- 163 с..- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||elib||3424	Электронный ресурс
Учебно-методическое обеспечение		
14	Ермолаев, Е. Е. Инновационный менеджмент : метод. указания [Текст] / Самар. гос. архитектур.-строит. ун-т (СГАСУ), Каф. экономики и упр. в гор. хоз-ве.- Самара, 2013.- 59 с.	Электронный ресурс
15	Ермолаев, Е.Е. Инновационный менеджмент : учебно-методическое пособие / Е. Е. Ермолаев, М. Ф. Хайруллин; Самарский государственный технический университет, Самарский государственный архитектурно-строительный университет.- Самара, 2016.- 148 с..- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||elib||5053	Электронный ресурс
16	Плеханов, А. Г. Инновационный менеджмент : Метод.указания к курсовому проектированию [Текст] / Самар. гос. архитектур.-строит. акад. (СамГАСА), Каф. экономики и упр. в стр-ве.- Самара, 2002.- 40с.	Электронный ресурс

17	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

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

При проведении лекционных занятий используется мультимедийное оборудование.

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

№ п/п	Наименование	Производитель	Способ распространения
1	Пакет офисных программ Microsoft Office	Microsoft (Зарубежный)	Лицензионное
2	Интернет-браузер Opera	Opera Software ASA (Отечественный)	Свободно распространяемое
3	Программа Adobe Reader	Adobe Systems Incorporated (Зарубежный)	Свободно распространяемое
4	Графический редактор Paint в составе ОС Microsoft Windows	Microsoft (Зарубежный)	Лицензионное
5	Антиплагиат. ВУЗ	ЗАО «Антиплагиат» (Отечественный)	Лицензионное

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

№ п/п	Наименование	Краткое описание	Режим доступа
1	Каталог стандартов	http://standard.gost.ru/wps/portal/!ut/p/c5/04_SB8K8xLLM9MSSzPy8xBz9CP0os3gLHzeXUFNLYwMLD1dLA09vR39DD68q42B_A_1wkA7cKtyNCMgboMkbhHk7G3j6GhoGuAaFGFgEmELkDXAARwN9P4_83FT9guzsll9yR0UAR_xMyg!!/dl3/d3/L2dJQSEvUUt3QS9ZQnZ3LzZfOExGRFU1OTMwOENFOTBJS0FPMUhKUjNTNDc1/	Ресурсы открытого доступа
2	eLIBRARY.ru	http://www.eLIBRARY.ru/	Российские базы данных ограниченного доступа
3	Библиотека учебно-методической литературы системы "Единое окно"	http://window.edu.ru/	Ресурсы открытого доступа
4	Административно-управленческий портал	3. www.aup.ru/marketing	Ресурсы открытого доступа
5	Библиотека экономической и управленческой литературы	www zipsites. ru	Ресурсы открытого доступа
6	Консультант плюс	http://www.consultant.ru	Ресурсы открытого доступа
7	Электронно-библиотечная система IPRbooks	http://www.iprbookshop.ru/	Российские базы данных ограниченного доступа
8	Электронная библиотека изданий СамГТУ	http://irbis.samgtu.local/cgi-bin/irbis64r_01/cgiirbis_64.exe	Российские базы данных ограниченного доступа

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

Лекционные занятия

Аудитории для лекционных занятий укомплектованы мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (наборы демонстрационного оборудования (проектор, экран, компьютер / ноутбук), учебно-наглядные, учебно-методические пособия, тематические иллюстрации.

Практические занятия

Аудитории для практических занятий укомплектованы специализированной

мебелью и техническими средствами обучения (проектор, экран, компьютер/ноутбук).

Самостоятельная работа

Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде СамГТУ:

- читальный зал НТБ СамГТУ (ауд. 200 корпус №8; ауд. 125 корпус № 1; ауд. 41, 31, 34, 35 Главный корпус библиотеки; ауд. 83а, 414, 416, 0209 12 корпус; ауд. 401 корпус №10).

9. Методические материалы

Методические рекомендации при работе на лекции

До лекции студент должен просмотреть учебно-методическую и научную литературу по теме лекции с тем, чтобы иметь представление о проблемах, которые будут разбираться в лекции.

Перед началом лекции обучающимся сообщается тема лекции, план, вопросы, подлежащие рассмотрению, доводятся основные литературные источники. Весь учебный материал, сообщаемый преподавателем, должен не просто прослушиваться. Он должен быть активно воспринят, т.е. услышан, осмыслен, понят, зафиксирован на бумаге и закреплен в памяти. Приступая к слушанию нового учебного материала, полезно мысленно установить его связь с ранее изученным. Следя за техникой чтения лекции (акцент на существенном, повышение тона, изменение ритма, пауза и т.п.), необходимо вслед за преподавателем уметь выделять основные категории, законы и определять их содержание, проблемы, предполагать их возможные решения, доказательства и выводы. Осуществляя такую работу, можно значительно облегчить себе понимание учебного материала, его конспектирование и дальнейшее изучение.

Конспектирование лекции позволяет обработать, систематизировать и лучше сохранить полученную информацию с тем, чтобы в будущем можно было восстановить в памяти основные, содержательные моменты. Типичная ошибка, совершаемая обучающимся, дословное конспектирование речи преподавателя. Как правило, при записи «слово в слово» не остается времени на обдумывание, анализ и синтез информации. Отбирая нужную информацию, главные мысли, проблемы, решения и выводы, необходимо сокращать текст, строить его таким образом, чтобы потом можно было легко в нем разобраться. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых можно будет делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. С окончанием лекции работа над конспектом не может считаться завершенной. Нужно еще восстановить отдельные места, проверить, все ли понятно, уточнить что-то на консультации и т.п. с тем, чтобы конспект мог быть использован в процессе подготовки к практическим занятиям, зачету, экзамену. Конспект лекции – незаменимый учебный документ, необходимый для самостоятельной работы.

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
Б1.В.01.13 «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство»

Фонд оценочных средств
по дисциплине
Б1.В.01.13 «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство»

Код и направление подготовки (специальность)	50.03.01 Искусства и гуманитарные науки
Направленность (профиль)	Изобразительное искусство
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очно-Заочная
Год начала подготовки	2022
Институт / факультет	Факультет архитектуры и дизайна (ФАиД)
Выпускающая кафедра	Кафедра "Архитектурно-строительная графика и изобразительное искусство"
Кафедра-разработчик	Кафедра "Стоимостной инжиниринг и техническая экспертиза зданий и сооружений"
Объем дисциплины, ч. / з.е.	72 / 2
Форма контроля (промежуточная аттестация)	Зачет

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)
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 Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи	Владеть Способностью определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
			Знать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы
			Уметь Разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулировать цель, задачи
		УК-2.2 Обосновывает актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	Владеть Способностью определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
			Знать актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения
			Уметь Обосновывать актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения

Матрица соответствия оценочных средств запланированным результатам

обучения

Код индикатора достижения компетенции	Результаты обучения	Оценочные средства	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация
Бизнес-планирование в инновационной деятельности				
УК-2.1 Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи	**Владеть** Способностью определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	выполнение заданий	Да	Да
	Уметь Разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулировать цель, задачи	выполнение заданий	Да	Да
	Знать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы	выполнение заданий	Да	Да
УК-2.2 Обосновывает актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	**Владеть** Способностью определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	выполнение заданий	Да	Да
	Уметь Обосновывать актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	выполнение заданий	Да	Да
	Знать актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	выполнение заданий	Да	Да
Маркетинг. Оценка рынка				
УК-2.1 Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи	**Уметь** Разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулировать цель, задачи	Презентация проекта	Да	Да
	Знать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы	Презентация проекта	Да	Нет
	Владеть Способностью определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Презентация проекта	Да	Нет
УК-2.2 Обосновывает актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	**Знать** актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	Тестирование	Да	Нет
	Владеть Способностью определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Презентация проекта	Да	Да

	Уметь Обосновывать актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	кейс	Да	Нет
Создание и развитие стартапа				
УК-2.1 Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи	**Владеть** Способностью определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Презентация проекта	Да	Да
	Знать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы	Тестирование	Да	Нет
	Уметь Разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулировать цель, задачи	Презентация проекта	Да	Да
УК-2.2 Обосновывает актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	**Знать** актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	Тестирование	Да	Нет
	Владеть Способностью определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Презентация проекта	Да	Да
	Уметь Обосновывать актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	Презентация проекта	Да	Да
Оценка инвестиционной привлекательности и рисков проекта				
УК-2.1 Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи	**Владеть** Способностью определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Презентация проекта	Да	Да
	Знать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы	выполнение заданий	Да	Нет
	Уметь Разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулировать цель, задачи	выполнение заданий	Да	Нет
УК-2.2 Обосновывает актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	**Владеть** Способностью определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Презентация проекта	Да	Да
	Знать актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	Презентация проекта	Да	Да
	Уметь Обосновывать актуальность, значимость проекта, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения	Презентация проекта	Да	Да

Типовые контрольные задания и

Перечень групповых и/или индивидуальных заданий[1]

Задание 1
1. Приведите примеры новых или усовершенствованных технологических процессов, которые вы знаете.
2. Приведите примеры инновационных продуктов – товаров и услуг.
3. Приведите пример компании, которая предоставляет своим клиентам инновационные товары и услуги.

Задание 2
1. Приведите еще несколько примеров изобретений, которые не смогли быть реализованы в коммерчески успешные продукты.
2. Как вы думаете, в чем основные причины
этих неудач?

Задание 3
Как вы думаете, каковы основные минусы при использовании линейной модели инноваций, основанной на гипотезе «технологического толчка» («от науки – к рынку»)?

Задание 4
Как вы думаете, каковы основные минусы при использовании линейной модели инноваций, основанной на гипотезе «давления рыночного спроса»?

Задание 5
Поясните, к какой гипотезе и к какой модели инновационного процесса (push или pull) относятся процессы, связанные с созданием приведенных ниже продуктов.
1. Светодиодный фонарь.
2. Нержавеющая сталь.
3. Кондиционер.
4. DVD-диски.

Задание 6
Используя схему (см. рис.), раскройте императивные отличия предпринимателя от менеджера, промоутера и изобретателя.
Определите, в чем разница между ними по следующим направлениям:
1. Мотивация их действий.
2. Методы реализации новой идеи.
3. Использование ресурсов, формы и методы привлечения необходимых ресурсов, ответственность.
4. Отношение к организационной структуре.

[1] О.А. Алексеева, Е.Ю. Гаврилова, Е.В. Груздева, Д.С. Денисов, Е.В. Егошина, Н.П. Иващенко, Ф.А. Казин (отв. редактор), Б.Б. Коваленко, М.В. Красностанова, М.Е. Лебедева, М.А. Макарченко, А.Л. Мальчукова, Д.Ю. Матвиенко (отв. редактор), С.В. Мельченк о, Е.А. авлова, Т.В. Поспелова, И.В. Рождественский, Е.В. Рыдлева, И.Г. Сергеева, О.Г. Тихомирова, Е.Б. Тищен-ко, А.А. Фенькин, Д.И. Чашкина, А.А. Энговатова, Н.О. Яныкина. Инновационная экономика и техноло-гическое предпринимательство: учебное пособие для студента. — Российская венчурная компания; Универ-ситет ИТМО; МГУ им. М.В. Ломоносова, 2017. — 230 с.



Рисунок 3.
МАТРИЦА «КРЕАТИВНОСТЬ — УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАВЫКИ»

Задание 7
Проанализируйте и сравните, какое влияние на существующие рынки оказывают радикальные (базисные) и улучшающие (поддерживающие) инновации. Охарактеризуйте инновации, приведенные ниже, в зависимости от глубины вносимых изменений.
1. Новая операционная система Windows 10. Отличия – расширение возможностей пользователя, в том числе сетевых, развитие технологий защиты и безопасности. Разработчик – корпорация Microsoft.
2. Компания Danon Group расширила линейку молочных продуктов и запустила новую разновидность продукта детского питания «Растишка» – «Растишка полосатый», – представляющую собой два разных вида фруктового творожка в одной упаковке.
3. В Сан-Франциско открыли первую в мире роботизированную кофейню CafeX. Робот способен приготовить от 100 до 200 стаканчиков кофе в час.
4. Создание криптовалют. Криптовалюта – это цифровой актив, учет которого децентрализован. Такой актив защищен от поддержки или кражи за счет использования криптографии и распределенной компьютерной сети. Ключевой особенностью является отсутствие каких-либовнешних или внутренних администраторов.

Задание 8
Добавьте еще несколько примеров подрывных инноваций и «взорванных» ими рынков в таблицу выше. Продумайте, могут ли подрывные инновации стать основой для создания вашего инновационного проекта или инновационного стартапа?

Задание 9
Попробуйте ответить на следующий простой тест (табл.). Поставьте галочки в каждой строке в соответствии с вашим ответом на вопрос. Если вы ответили «да» хотя бы на пять вопросов, вы вполне готовы формировать команду в удаленном режиме. Сделайте акцент на тех вариантах ответов, где вы указали «нет» или «не знаю», – возможно, вы обнаружите те проблемы и «узкие места», над которыми вам стоит поработать.

Таблица - ТЕСТ НА СПОСОБНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ КОМАНДЫ В УДАЛЕННОМ РЕЖИМЕ

Вопрос	Да	Нет	Не знаю
Вы умеете четко формулировать свои мысли и стараетесь всегда понять мнение других?			
В процессе онлайн-общения вы всегда остаетесь самим собой, не пытаясь изобразить из себя кого-то другого?			
Вы готовы сотрудничать с людьми, даже если знаете их не очень хорошо?			
Вы способны выслушать критику от малознакомых людей без встречных претензий и упреков, но и не впадая в отчаянье?			
Вы умеете сопереживать людям, которых никогда лично не видели?			
Вы выполните любое задание в срок, даже если никто вас не будет контролировать?			

Задание 10

Выберите два-три лозунга для своей команды, которые, на ваш взгляд, помогут сформировать командный дух. Дайте обоснование выбору.

Лозунги:

1. Победа любой ценой!
2. Порядок прежде всего!
3. Один за всех и все за одного!
4. Пленных не брать!
5. Каждый имеет право на ошибку!
6. Не боги горшки обжигают!
7. Все или ничего!
8. Свобода или смерть!
9. Без борьбы нет победы!
10. Через тернии к звездам!
11. Ни шагу назад!
12. Нет предела совершенству!
13. Лучшее – враг хорошего!
14. Здесь и сейчас!
15. Тише едешь, дальше будешь!

Задание 11

Вы пришли в компанию по объявлению:

«Крупной известной компании, лидеру отрасли, требуются инициативные и креативные сотрудники, опыт работы не обязателен». Вы входите в большое, солидно обставленное, но давно не ремонтированное помещение, где вас встречает строгий и официальный начальник отдела кадров в возрасте около 60 лет.

Из разговора вы понимаете, что сейчас компания испытывает трудности, связанные с влиянием кризиса и усилением конкуренции, ваша цель – расширить сферу сбыта компании, причем очевидно, что вам придется часто выезжать в область. Менеджер подчеркивает, что в первый год работы вы должны зарекомендовать себя, и поэтому ваша зарплата будет минимальной. В дальнейшем оплата будет возрастать, причем пропорционально времени работы.

Начальник отдела с гордостью сообщает, что большинство сотрудников компании работают в ней с момента ее основания в 1992 году. График работы с 09:00 до 18:00. Особо указывается, что в компании ежедневно проводятся планерки у генерального директора в 18:00, на которых каждый сотрудник отчитывается в том, что сделано за день. Пропуск такой планерки карается штрафом, неоднократный пропуск – увольнением. В 09:00 ежедневно аналогичные совещания проводят начальники отделов, на них каждому сотруднику дается конкретное задание на день, которое он должен выполнить.
Проанализируйте данную организацию, используя знания, полученные на лекции, и дополнительные источники.

Кейс-задания

Для преподавания дисциплины «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» предлагается использовать *case-studies*. Кейсы представляют собой упражнения (задачи) разработанные на основе конкретных экономических ситуаций. Преимуществом этой формы работы является то, что студенты получают навыки применения полученных знаний к анализу конкретных экономических проблем. Структура изложения такова, что вначале дается текст статьи или описание конкретной ситуации; затем формулируются вопросы к тексту.

Микрокейс[2].
Представим компанию X, которая разработала технологию управления скутером без участия человека: задается маршрут, и скутер доставляет человека до указанного места. Прямых конкурентов у продукта нет. Разработанный скутер планируется выводить на рынок по цене, на 50% превышающей среднюю цену скутеров, представленных на рынке в настоящее время. Данный продукт будет реализовываться только в крупных городах через шоу-румы компании X. Концепция позиционирования может быть охарактеризована как «Восьмое чудо света». Планируется активное продвижение с использованием массовых медиаканалов.
Задание
Смоделировать потребность в рассматриваемом товаре. Определить гипотетические барьеры. Проанализировать, насколько верны планируемые действия компании. Для выполнения данного задания предварительно составьте «гайд-интервью с потребителем» (о чем будете беседовать – о потребностях, барьерах и пр.) и опросите 4-5 человек, потенциальных потребителей продукта.

Кейс «Маркетинговая стратегия лаборатории мультимедиа 3X-Video»[3]
Лаборатория мультимедиа 3X-Video представляет собой креативную площадку, рассчитанную на реализацию широкого спектра творческих проектных задач. Основными видами деятельности лаборатории мультимедиа-дизайна являются: у Видеосъемка и видеомонтаж. у Трехмерное моделирование. у Дополненная реальность (augmented reality). у Виртуальная трехмерная реконструкция объектов историко-культурного наследия. За время работы в лаборатории сложился сплоченный коллектив, а также понимание, как развиваться и куда двигаться. Одним из первых шагов на пути к развитию высокотехнологичной компании стало определение собственно продукта, который этот стартап будет предлагать рынку. Фокус был направлен на продажу камер с обзором 360 градусов – уникальную разработку команды, которая позволяла бы каждому покупателю снимать свои видео на 360 градусов. Были подготовлены рекламные материалы, составлена база контактов потенциальных покупателей, изготовлено несколько прототипов для демонстрации, выбран и утвержден дизайн упаковки. Члены стартапа обзванивали клиентов, презентовали продукт на бизнес-мероприятиях, участвовали в выставках. Были созданы сайт и интернет-магазин, началось активное продвижение в социальных сетях и Интернете. Было выбрано два целевых сегмента: 1. B2B-клиенты: компании, которые заинтересованы в

[2] О.А. Алексеева, Е.Ю. Гаврилова, Е.В. Груздева, Д.С. Денисов, Е.В. Егошина, Н.П. Иващенко, Ф.А. Казин (отв. редактор), Б.Б. Коваленко, М.В. Красностанова, М.Е. Лебедева, М.А. Макарченко, А.Л. Мальчукова, Д.Ю. Матвиенко (отв. редактор), С.В. Мельченк о, Е.А. авлова, Т.В. Поспелова, И.В. Рождественский, Е.В. Рыдлева, И.Г. Сергеева, О.Г. Тихомирова, Е.Б. Тищенко, А.А. Фенькин, Д.И. Чашкина, А.А. Энговатова, Н.О. Яныкина. Инновационная экономика и технологическое предпринимательство: учебно е пособие для студента. — Российская венчурная компания; Университет ИТМО; МГУ им. М.В. Ломоносова, 2017. — 230 с.
[3] Там же

использовании новых технологий для изготовления промороликов, а также рекламные агентства. 2. B2C-клиенты: частные лица, которые с удовольствием будут снимать на камеру вечеринки, отчеты о путешествиях и важные события. Однако через некоторое время команда столкнулась с необъяснимым явлением: все люди (как представители B2B, так и представители B2C-сегмента) были крайне заинтересованы в видео 360, проявляли активный интерес, просили прислать информацию и демо-версию, с удовольствием задавали вопросы и живо интересовались, но при этом не покупали! Стало очевидно, что стартап не учел какой-то фактор, который препятствует продажам. Проведя опросы и фокус-группы, были выявлены несколько причин: у Непосредственно камеру неудобно использовать. Ее необходимо либо крепить особым образом, чтобы рука не закрывала обзор 360, либо держать над головой постоянно. Съемка вечеринки или путешествия становилась весьма трудоемким занятием. у После съемки пользователю надо было монтировать видео: скачивать и устанавливать приложение, обрезать и монтировать. Это трудоемко и под силу только профессиональным агентствам. Таким образом, стало очевидно, что надо менять бизнес-модель и продукт. После определенной работы и общения с экспертами было решено направить фокус на технологии трехмерной съемки на 360 градусов на мероприятиях (концерты музыкальных групп, театральные представления и т. д.). То есть команда стартапа выступала теперь как съемочная группа, продающая клиентам конечный продукт. Новая бизнес-модель и новый рынок оказались верным решением: первые заказы не заставили себя ждать! Сначала началось сотрудничество с ведущими музеями Санкт-Петербурга. Съемки-360 для Эрмитажа и Русского музея стали важным достижением – команду маленького стартапа начали воспринимать как серьезных бизнес-партнеров, обслуживающих таких важных клиентов. Затем появилось понимание, как расширять сферу деятельности, осваивая новые рынки и сегменты. Так в линейку услуг 3X-Video добавились следующие направления работы: у Туристические услуги: съемки туристических достопримечательностей. у Объекты культуры: съемки музеев, в том числе закрытых для посещения туристами пространств. у Промышленные объекты: съемки заводов, производств, товаров для демонстрации клиентам. у Развлекательные мероприятия: концерты, спектакли и др. Выявление разных целевых сегментов в рамках одной продуктовой категории позволило команде существенно увеличить базу клиентов, развить собственные компетенции и стать российскими лидерами практически на всех этих направлениях.

Задания по кейсу «Маркетинговая стратегия лаборатории мультимедиа 3X-Video»

Предложите свой сегмент рынка, на котором стартап 3X-Video мог бы оказывать свои услуги.

Решение кейса должно включать в себя:

1. Выбор сегмента рынка.
2. Анализ и описание потребностей представителей данного сегмента.
3. Количественный и качественный анализ данного сегмента: у Сколько таких клиентов? у Кто они? у В чем нуждаются? Какова причина использования данной услуги?
4. Максимально подробное описание услуги, которая может быть оказана данному сегменту.

Кейс «Концепция национальной инновационной системы Финляндии»[4]

Финляндия стала первой страной, принявшей концепцию национальной инновационной системы1 (НИС) как основного элемента политики в сфере науки и технологий. Вас, как эксперта одного из российских институтов развития, попросили изучить особенности национальной инновационной системы этой страны и подготовить небольшой доклад о том, какие элементы финской НИС могут быть использованы при построении и совершенствовании национальной инновационной системы в России. Вы собрали довольно много информации, обобщая которую можно сделать несколько выводов: у Ключевую роль в НИС Финляндии играют Академия наук Финляндии, Национальное агентство по технологиям и инновациям Финляндии (TEKES), государственные и частные исследовательские организации, агентства трансфера технологий и поставщики капитала. у В Финляндии существует крупная сеть частных и государственных поставщиков капитала для инновационных проектов. Крупный государственный фонд SITRA обеспечивает капиталом стартапы, всегда в качестве миноритарного инвестора, а также сводит малые инновационные компании с бизнесангелами. у Фундаментальные исследования финансируются Академией наук Финляндии и университетами. Прикладные исследования – центрами трансфера технологий, министерствами и TEKES. TEKES выступает в роли посевного инвестора, распределяя основные бюджетные средства, выделяемые на прикладные исследования. у Государство играет важную роль в выработке стратегии и подготовке программ, направленных на повышение инновационной активности малого, среднего и крупного бизнеса. Важная особенность финской НИС – это роль Совета по политике в области науки и технологий (STPC), возглавляемого премьерминистром страны. у В Финляндии сильно развита региональная инновационная система. По всей стране 1 [Электронный ресурс]. URL: National innovation systems: Finland, Sweden & Australia compared, Australian business foundation, 2005. Практическое занятие: кейс «Концепция национальной инновационной системы Финляндии» существуют региональные центры инноваций, куда входят университеты, центры трансфера технологий, технопарки, центры экспертизы. Технопарки инициировали появление инкубаторов технологий, бизнес-инкубаторов и развитие проектов spin off (малых наукоемких проектов). В инкубаторах широко применяется система «отслеживания», которая способствует перетоку знаний из лабораторий в фирмы-«вскармливатели». Переток знаний сопровождается особой системой привилегий: участие в предпринимательских тренингах, гарантии участия в престижных грантах TEKES, возможность финансирования через государственные фонды SITRA, Industry Investment Ltd. В Финляндии существуют две модели инкубаторов: в форме исследовательского кластера (например, Viiki Biocentre), в который входят более 70 исследовательских групп, а также в форме инкубатора для стартапов (Innopoli/Oteniemi), где компании проходят всю цепочку от исследований до коммерциализации технологий. Обе модели работают в структуре университетов, но используют разные принципы работы и связей, как с международными, так и местными компаниями. у Особенностью НИС Финляндии также является создание кластеров промышленных логистических цепочек, построенных на связях между технопарками, фирмами и инвестиционными фондами. С помощью TEKES были выстроены вертикальные кластеры (сети) между крупными компаниями и поставщиками и субконтрактерами, в том числе исследовательскими институтами

[4] О.А. Алексеева, Е.Ю. Гаврилова, Е.В. Груздева, Д.С. Денисов, Е.В. Егошина, Н.П. Иващенко, Ф.А. Казин (отв. редактор), Б.Б. Коваленко, М.В. Красностанова, М.Е. Лебедева, М.А. Макарченко, А.Л. Мальчукова, Д.Ю. Матвиенко (отв. редактор), С.В. Мельченко, Е.А. авлова, Т.В. Поспелова, И.В. Рождественский, Е.В. Рыдлева, И.Г. Сергеева, О.Г. Тихомирова, Е.Б. Тищенко, А.А. Фенькин, Д.И. Чашкина, А.А. Энговатова, Н.О. Яныкина. Инновационная экономика и технологическое предпринимательство: учебное пособие для студента. — Российская венчурная компания; Университет ИТМО; МГУ им. М.В. Ломоносова, 2017. — 230 с.

и университетами. По опросам, 40% инновационных компаний сотрудничали с университетами или государственными исследовательскими институтами.

Вопросы и задания для обсуждения

1. В чем состоят особенности национальной инновационной системы Финляндии?
2. Перечислите основные программы, инициированные Финляндией в последние годы, призванные служить улучшению предпринимательской среды этой страны.
3. В чем проявляется новая роль университетов в Финляндии?
4. В чем особенность государственной политики Финляндии по работе с регионами?
5. Как организация TEKES помогает развитию инновационных технологий в стране?
6. В чем особенность бизнес-инкубаторов, создаваемых в Финляндии?
7. Какие субъекты являются основными инвесторами в Финляндии?
8. Сколько инновационных компаний Финляндии сотрудничали с университетами или государственными исследовательскими институтами?
9. В России в последние годы реализуются масштабные программы по развитию кластеров. Какие виды кластеров развиваются в России? В чем их отличие от кластеров в Финляндии, описанных в кейсе?

Деловые игры

Для преподавания дисциплины «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» 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 «Выработка IP-стратегии инновационного проекта»[5]

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

---

[5] О.А. Алексеева, Е.Ю. Гаврилова, Е.В. Груздева, Д.С. Денисов, Е.В. Егошина, Н.П. Иващенко, Ф.А. Казин (отв. редактор), Б.Б. Коваленко, М.В. Красностанова, М.Е. Лебедева, М.А. Макарченко, А.Л. Мальчукова, Д.Ю. Матвиенко (отв. редактор), С.В. Мельченк о, Е.А. авлова, Т.В. Поспелова, И.В. Рождественский, Е.В. Рыдлева, И.Г. Сергеева, О.Г. Тихомирова, Е.Б. Тищенко, А.А. Фенькин, Д.И. Чашкина, А.А. Энговатова, Н.О. Яныкина. Инновационная экономика и технологическое предпринимательство: учебное пособие для студента. — Российская венчурная компания; Университет ИТМО; МГУ им. М.В. Ломоносова, 2017. — 230 с.

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»[6]

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.

[6] О.А. Алексеева, Е.Ю. Гаврилова, Е.В. Груздева, Д.С. Денисов, Е.В. Егошина, Н.П. Иващенко, Ф.А. Казин (отв. редактор), Б.Б. Коваленко, М.В. Красностанова, М.Е. Лебедева, М.А. Макарченко, А.Л. Мальчукова, Д.Ю. Матвиенко (отв. редактор), С.В. Мельченк о, Е.А. авлова, Т.В. Поспелова, И.В. Рождественский, Е.В. Рыдлева, И.Г. Сергеева, О.Г. Тихомирова, Е.Б. Тищенко, А.А. Фенькин, Д.И. Чашкина, А.А. Энговатова, Н.О. Яныкина. Инновационная экономика и технологическое предпринимательство: учебное пособие для студента. — Российская венчурная компания; Университет ИТМО; МГУ им. М.В. Ломоносова, 2017. — 230 с.

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

Критерии и шкала оценивания результатов изучения дисциплины во время занятий (текущий контроль успеваемости).

В ходе изучения дисциплины проводится контроль качества изучения материала в виде оценивания выполнения текущих практических заданий и выполнения итоговой работы. Результаты работы на практических занятиях учитываются по накопительной системе и отражаются в Электронном журнале в автоматизированнойинформационной системе Университета (АИС)

Количество КТ (контрольных точек) в семестре по дисциплине составляет 4. Удельный вес каждой КТ 25%. Сумма весов всех КТ равна 100 %.

КТ1 проводится на практическом занятии ПЗ 2

Контрольная точка 1. Выполнение группой первых 5 слайдов итоговой презентации по шаблону,период сдачи конец сентября текущего года.

КТ2 проводится на практическом занятии ПЗ 4.

Контрольная точка 2. Выполнение группой первых 9 слайдов итоговой презентации по шаблону,период сдачи конец октября текущего года.

КТ3 проводится на практическом занятии ПЗ 6.

Контрольная точка 3. Выполнение группой первых 14 слайдов итоговой презентации по шаблону,период сдачи конец ноября текущего года.

КТ4 проводится на практическом занятии ПЗ 8.

Контрольная точка 4. Выполнение группой итоговой презентации полностью по шаблону, периодсдачи конец декабря текущего года.

Успешному прохождению КТ соответствуют оценки «удовлетворительно», «хорошо», «отлично»; неуспешному - оценки «неудовлетворительно».

Оценка за КТ по балльной шкале («2», «3», «4», «5») выставляется независимо отформы промежуточной аттестации по дисциплине.

КТ считается пройденной если обучающийся получил оценку «удовлетворительно» и выше. Расчет в электронном журнале итоговой оценки производится автоматически. Формула расчета в электронном журнале представляет собой следующий алгоритм: итоговый балл = сумма баллов контрольных точек, умноженных на 25%, разделеннаяна 100%.

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 типовых заданий и 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	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 - «зачтено», «не зачтено».

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 количествобаллов за семестр
Выполнение домашних 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	Зачтено
60-79 баллов	4 балла	Зачтено
40-59 баллов	3 балла	Зачтено
20-39 баллов	2 балла	Не зачтено
0-19 баллов	1 балл	Не зачтено

Обучающиеся обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем.