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

УТВЕРЖДАЮ:
Первый проректор-проректор по учебной работе
_____ / Д.Е. Овчинников
"_____" _____ 20___ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ФТД.01 «Инновационные практики технологического предпринимательства»

Код и направление подготовки (специальность)	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль)	Экономика и управление на предприятиях топливно-энергетического комплекса
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очно-Заочная
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) **38.03.02 Менеджмент**, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от № 970 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, профессор
	(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	О.С. Чечина, доктор экономических наук, профессор
	(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 6
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 7
4.2 Содержание лабораторных занятий 7
4.3 Содержание практических занятий 7
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 9
7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем 9
8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) 10
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 выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4.1 Выявляет и оценивает новые рыночные возможности	Знать методы поиска новых рыночных возможностей и генерации бизнес-идей
			Знать сущность и роль инноваций в деятельности организации
			Уметь оценивать рыночные возможности по созданию новых видов продукции и развитию новых видов деятельности
		ОПК-4.2 Разрабатывает бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	Владеть навыками разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций
			Знать состав, структуру и методы разработки бизнес-плана
			Уметь оценивать перспективы создания и развития новых направлений деятельности и организаций
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			Выполнение и защита выпускной квалификационной работы; Инновационный менеджмент; Маркетинг; Практико-ориентированный проект; Стратегический менеджмент
УК-2	Правоведение; Экономическая теория	Системы искусственного интеллекта	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы; Практико-ориентированный проект; Учебная практика: проектная 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	3 семестр часов / часов в электронной форме
Аудиторная контактная работа (всего), в том числе:	12 / 12	12 / 12
Практические занятия	12 / 12	12 / 12
Внеаудиторная контактная работа, КСР	2	2
Самостоятельная работа (всего), в том числе:	58	58
подготовка к практическим занятиям	58	58
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	Технологическое предпринимательство	0	0	6	24	30
2	Оценка привлекательности проекта	0	0	6	34	40
	КСР	0	0	0	0	2
	Итого	0	0	12	58	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 2. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план	Построение бизнес-модели по шаблону А. Остервальдера и И. Пенье в рамках выбранного проекта.	2 / 2
2	Технологическое предпринимательство	Тема 3. Маркетинг. Оценка рынка	Разработка маркетинговой стратегии в рамках выбранного проекта	2 / 2
3	Технологическое предпринимательство	Тема 4. Product development. Разработка продукта Тема 5. Customer development. Выведение продукта на рынок	Разработка продукта в рамках выбранного проекта. Выведение продукта на рынок в рамках выбранного проекта	2 / 2
4	Оценка привлекательности проекта	Тема 6. Инструменты привлечения финансирования	Выбор и обоснование источников финансирования в рамках выбранного проекта	2 / 2
5	Оценка привлекательности проекта	Тема 7. Оценка инвестиционной привлекательности проекта	Обоснование экономической целесообразности и инвестиционной привлекательности в рамках выбранного проекта	2 / 2
6	Оценка привлекательности проекта	Тема 9. Презентация проекта	Презентация проектов перед инвесторами	2 / 2
			Итого за семестр:	**12 / 12**
			Итого:	**12 / 12**

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.	24
Оценка привлекательности проекта	подготовка к практическим занятиям	Самостоятельное изучение материала по темам: Тема 6. Инструменты привлечения финансирования. Тема 7. Оценка инвестиционной привлекательности проекта. Тема 8. Риски проекта. Тема 9. Презентация проекта	34
		Итого за семестр:	**58**
		Итого:	**58**

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	Бабордина, О.А. Управление инновациями : учеб. пособие / О. А. Бабордина, М. П. Гаранина; Самар.гос.техн.ун-т, Экономика промышленности и производственный менеджмент.- Самара, 2018.- 152 с..- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||elib||3234	Электронный ресурс
Дополнительная литература		
2	Васильчиков, А.В. Инновационный менеджмент : учебное пособие / А. В. Васильчиков, К. Б. Герасимов, О. С. Чечина; Самар.гос.техн.ун-т, Экономика строительства и недвижимости .- 2-е изд., испр. и доп..- Самара, 2019.- 153 с..- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||elib||3797	Электронный ресурс
Учебно-методическое обеспечение		
3	Инновационный менеджмент : методические указания / Самарский государственный технический университет, Самарский государственный архитектурно-строительный университет, Экономика и управление городским хозяйством; сост. Е. Е. Ермолаев [и др.].- Самара, 2013.- 60 с..- Режим доступа: https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu||elib||5281	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.

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)	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль)	Экономика и управление на предприятиях топливно-энергетического комплекса
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очно-Заочная
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 выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4.1 Выявляет и оценивает новые рыночные возможности	Знать методы поиска новых рыночных возможностей и генерации бизнес-идей
			Знать сущность и роль инноваций в деятельности организации
			Уметь оценивать рыночные возможности по созданию новых видов продукции и развитию новых видов деятельности
		ОПК-4.2 Разрабатывает бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	Владеть навыками разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций
			Знать состав, структуру и методы разработки бизнес-плана
			Уметь оценивать перспективы создания и развития новых направлений деятельности и организаций
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** методы поиска новых рыночных возможностей и генерации бизнес-идей	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
	Уметь оценивать рыночные возможности по созданию новых видов продукции и развитию новых видов деятельности	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
	Знать сущность и роль инноваций в деятельности организации	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да
	Знать методы поиска новых рыночных возможностей и генерации бизнес-идей	Вопросы к зачету	Нет	Да
	Уметь оценивать рыночные возможности по созданию новых видов продукции и развитию новых видов деятельности	Вопросы к зачету	Нет	Да
ОПК-4.2 Разрабатывает бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	**Уметь** оценивать перспективы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	Вопросы к зачету	Нет	Да
	Знать состав, структуру и методы разработки бизнес-плана	Вопросы к зачету	Нет	Да
	Владеть навыками разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций	Вопросы к зачету	Нет	Да
	Знать состав, структуру и методы разработки бизнес-плана	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
	Владеть навыками разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
	Уметь оценивать перспективы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
УК-2.1 Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность задач, обеспечивающих ее достижение	**Знать** действующее законодательство и правовые нормы, регулирующие профессиональную деятельность	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
	Знать виды ресурсов и ограничений, основные методы оценки разных способов решения профессиональных задач	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
	Знать действующее законодательство и правовые нормы, регулирующие профессиональную деятельность	Вопросы к зачету	Нет	Да
	Знать виды ресурсов и ограничений, основные методы оценки разных способов решения профессиональных задач	Вопросы к зачету	Нет	Да

УК-2.2 Выбирает наиболее эффективный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения	**Уметь** проводить анализ поставленной цели и формулировать задачи, необходимые для ее достижения, анализировать альтернативные варианты	Вопросы к зачету	Нет	Да
	Владеть методиками разработки цели и задач проекта	Вопросы к зачету	Нет	Да
	Владеть навыками работы с нормативно-правовой документацией	Вопросы к зачету	Нет	Да
	Владеть методами оценки потребности в ресурсах, продолжительности и стоимости проекта	Вопросы к зачету	Нет	Да
	Уметь использовать нормативно-правовую документацию в сфере профессиональной деятельности	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
	Владеть методиками разработки цели и задач проекта	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
	Владеть навыками работы с нормативно-правовой документацией	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
	Владеть методами оценки потребности в ресурсах, продолжительности и стоимости проекта	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
	Уметь использовать нормативно-правовую документацию в сфере профессиональной деятельности	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
Оценка привлекательности проекта				
ОПК-4.1 Выявляет и оценивает новые рыночные возможности	**Знать** методы поиска новых рыночных возможностей и генерации бизнес-идей			
	Уметь оценивать рыночные возможности по созданию новых видов продукции и развитию новых видов деятельности			
	Знать сущность и роль инноваций в деятельности организации			
ОПК-4.2 Разрабатывает бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	**Уметь** оценивать перспективы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
	Владеть навыками разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
	Знать состав, структуру и методы разработки бизнес-плана	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
		Вопросы к зачету	Нет	Да

	Уметь оценивать перспективы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	Вопросы к зачету	Нет	Да
	Владеть навыками разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности и организаций	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** 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
	Уметь использовать нормативно-правовую документацию в сфере профессиональной деятельности			
	Владеть методами оценки потребности в ресурсах, продолжительности и стоимости проекта	Выполнение заданий по проекту	Да	Нет
	Владеть методиками разработки цели и задач проекта			
	Владеть методами оценки потребности в ресурсах, продолжительности и стоимости проекта	Вопросы к зачету	Нет	Да
	Уметь проводить анализ поставленной цели и формулировать задачи, необходимые для ее достижения, анализировать альтернативные варианты	Вопросы к зачету	Нет	Да
		Презентация проекта	Да	Нет

Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Примеры практических заданий :
Тема 1. Формирование и развитие команды
Практическое задание: "Слепой поводырь"
Команда разбивается на пары. Одному участнику из каждой пары завязывают глаза – он «исполнитель». Второй участник — «проводник». На площадке создается полоса препятствий (например, из стульев, коробок). Задача «проводника» — с помощью только словесных команд (без прикосновений) безопасно провести «исполнителя» через полосу препятствий. По итогам упражнения проводится обсуждение: насколько четкими были инструкции, как быстро пара смогла найти общий язык, какие возникали сложности в коммуникации.
Практическое задание: "Анализ ролевой структуры команды"
На основе наблюдений за работой команды в ходе практического задания и других совместных активностей, каждый участник должен проанализировать и письменно оформить ролевую структуру своей проектной группы. Необходимо определить, кто из членов команды естественным образом берет на себя роль лидера, генератора идей, критика, исполнителя, координатора и т.д. В отчете следует обосновать свой выбор примерами поведения и предложить, как оптимально распределить обязанности в проекте, учитывая выявленные роли и сильные стороны каждого.
Тема 2. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план
Практическое задание: "Заполнение Business Model Canvas"
В рамках выбранного группового проекта команда должна визуализировать свою бизнес-модель, заполнив все 9 блоков шаблона А. Остервальдера:
1. Потребительские сегменты.
2. Ценностные предложения.
3. Каналы сбыта.
4. Взаимоотношения с клиентами.
5. Потоки поступления доходов.
6. Ключевые ресурсы.
7. Ключевые виды деятельности.
8. Ключевые партнеры.
9. Структура издержек.

Результат должен быть представлен на большом листе ватмана или в цифровом формате для последующей групповой презентации и обсуждения.
Практическое задание: "Сравнительный анализ бизнес-моделей"
Участникам необходимо выбрать две компании из одной отрасли, но с принципиально разными бизнес-моделями (например, Uber и традиционная таксопарковая компания; Netflix и киностудия; Airbnb и сеть отелей). Задача — провести сравнительный анализ, выявив сильные и слабые стороны каждой модели, их экономическую логику, целевую аудиторию и источники дохода.
Выводы должны быть оформлены в виде краткого аналитического отчета (1-2 страницы), где также дается оценка, какая из моделей более устойчива в долгосрочной перспективе и почему. Тема 3. Маркетинг. Оценка рынка
Практическое задание: "Мозговой штурм по маркетинговой стратегии"
Команда проводит структурированный мозговой штурм, целью которого является формирование основ маркетинговой стратегии для своего продукта. В ходе штурма необходимо сформулировать:
- Ценностное предложение: Что делает продукт уникальным для клиента?
- Портрет целевого клиента: Его демография, потребности, боли.
- Каналы продвижения: Каким способом продукт будет представлен целевой аудитории.

Результатом является прототип маркетингового плана, который фиксируется на флипчарте или в цифровом документе.
Практическое задание: "Аналитическая справка по рынку"
Участникам необходимо собрать и проанализировать актуальные данные о рынке, на который ориентирован их проект. В справку должны быть включены следующие пункты:
- Оценка объема рынка (TAM, SAM, SOM).
- Анализ темпов роста рынка.
- Выявление и характеристика 3-5 ключевых конкурентов (их доля, сильные и слабые стороны).
- Описание ключевых трендов (технологических, социальных, экономических), влияющих на отрасль.

Итогом является документ, который служит основой для обоснования рыночных возможностей проекта.
Тема 4. Product development. Разработка продукта
Практическое задание: "Создание и тестирование прототипа"
Командам выдается ограниченный набор материалов (бумага, картон, скотч, соломинки, нитки) и ставится задача создать прототип устройства, которое защитит сырое яйцо при падении с высоты 2-3 метров. Задание ограничено по времени (например, 30 минут). После создания прототипы тестируются. Упражнение наглядно демонстрирует принципы прототипирования, итеративной разработки и командной работы.

Практическое задание: "Отчет по тестированию прототипа"
После проведения практического задания (с яйцом или с цифровым/физическим прототипом своего продукта) команда составляет отчет. В отчете необходимо:
1. Описать выявленные в ходе тестирования сильные и слабые стороны прототипа.
2. Сформулировать конкретные предложения по доработке продукта.
3. Определить ключевые потребительские свойства и характеристики, которые должен иметь готовый продукт.
Это задание учит анализировать обратную связь и трансформировать ее в конкретные технические улучшения.
Тема 5. Customer development. Выведение продукта на рынок
Практическое задание: "Продай мне эту ручку"
Участники разбиваются на пары «продавец» — «потенциальный клиент». «Продавец» должен презентовать продукт своего проекта, но не с точки зрения его технических характеристик, а с точки зрения пользы и ценности для конкретного клиента. «Клиент» задает каверзные вопросы, исходя из своих гипотетических потребностей и «болевых точек». Цель — научиться говорить на языке выгод, а не фич.
Практическое задание: "Анализ обратной связи от потенциальных клиентов"
Каждому участнику (или команде) необходимо провести короткие интервью с 3-5 реальными людьми из своей целевой аудитории, презентовав им идею продукта. На основе полученной обратной связи необходимо подготовить письменный вывод, ответив на вопросы:
• Изменилось ли ваше понимание целевой аудитории и ее потребностей?
• Какие 2-3 ключевые доработки продукта или маркетинговой стратегии стали для вас главным инсайтом?
Это задание учит работать с гипотезами и проверять их на реальных людях. Тема 6. Инструменты привлечения финансирования
Практическое задание: "Элеватор питч"
Командам необходимо подготовить и отрепетировать краткую презентацию (питч) своего проекта для условного инвестора. Длительность питча — не более 2 минут. За это время нужно емко и убедительно донести:
1. Описание проблемы.
2. Предлагаемое решение (ваш продукт).
3. Ключевое преимущество (уникальное торговое предложение).
4. Размер целевого рынка.
5. Запрашиваемая сумма и на какие цели.
Питчи заслушиваются и оцениваются другими командами или преподавателем.
Практическое задание: "Сравнительный анализ источников финансирования"
Участникам необходимо выбрать два различных источника финансирования, подходящих для их проекта на текущей стадии (например, краудфандинг vs бизнес-ангел; банковский кредит vs венчурный фонд; грант vs акселератор). Задача — провести детальное сравнение, выявив плюсы и минусы каждого варианта именно для их проекта. В анализе следует рассмотреть: стоимость

привлечения средств, сроки, объемы финансирования, степень контроля и влияния инвестора, риски. Итог – обоснованная рекомендация в пользу одного из источников.
Тема 7. Оценка инвестиционной привлекательности проекта
Практическое задание: "Расчет ключевых инвестиционных показателей"
Команды на основе собственных прогнозных данных по доходам и расходам должны рассчитать два ключевых показателя эффективности проекта:
• Простой срок окупаемости (PBP): Период времени, необходимый для того, чтобы чистый доход от проекта покрыл первоначальные инвестиции.
• Простая рентабельность инвестиций (ROM): Отношение среднегодовой прибыли к первоначальным инвестициям.
На основе расчетов необходимо сделать предварительный вывод об экономической целесообразности проекта.
Практическое задание: "Аналитическая записка для инвестора"
Подготовить развернутую аналитическую записку, обосновывающую инвестиционную привлекательность проекта. Записка должна содержать:
• Резюме проекта.
• Анализ рынка и конкурентной среды.
• Описание бизнес-модели и операционного плана.
• Ключевые финансовые прогнозы и показатели (выручка, прибыль, cash flow, рассчитанные PBP и ROM).
• Оценку рисков и меры по их mitigation.
Цель – представить комплексное видение проекта, убеждающее в его потенциальной успешности.
Тема 8. Риски проекта
Практическое задание: "Мозговой штурм и карта рисков"
Команда проводит мозговой штурм с целью идентификации всех возможных рисков своего проекта. Риски делятся на категории: финансовые, операционные, рыночные, юридические и др.
После составления списка, каждый риск оценивается по двум параметрам: вероятность наступления (от 1 до 5) и влияние на проект (от 1 до 5). Далее для рисков с высокими оценками разрабатываются краткие планы действий (избежание, передача, смягчение, принятие).
Практическое задание: "Разработка плана реагирования на риски"

На основе результатов практического задания команда выбирает 3-5 наиболее критичных рисков (с наивысшим рейтингом «вероятность х воздействие»). Для каждого из них разрабатывается детальный план действий:

- Описание риска.
- Триггеры (признаки наступления риска).
- План смягчения: Проактивные действия, снижающие вероятность или воздействие риска.
- План реагирования: Действия, которые необходимо предпринять, если риск реализовался. Итоговый документ является прототипом раздела «Управление рисками» в бизнес-плане.

Тема 9. Презентация проекта

Практическое задание: "Презентация перед инвесторами"

Команды готовят и проводят полноценную презентацию своего проекта перед аудиторией, исполняющей роль инвесторов (другие команды, преподаватель, приглашенные эксперты).

Презентация должна длиться 7-10 минут и охватывать все ключевые аспекты: команда, проблема и решение, рынок, маркетинговая стратегия, финансовая модель, риски и запрос к инвестору.

После презентации следует сессия вопросов и ответов (до 5 минут), где «инвесторы» задают каверзные вопросы.

Практическое задание: "Пост-презентационный разбор"

После проведения презентации каждая команда готовит письменный самоанализ, который состоит из двух частей:

1. Анализ от команды "Предпринимателей": Что было удачно в презентации и ответах на вопросы? Какие моменты вызвали затруднения? Что следовало бы сделать иначе? Какие вопросы оказались самыми сложными и почему?

2. Анализ от команды "Инвесторов": Прослушав другие презентации, команда должна подготовить обоснование своего гипотетического инвестиционного решения по одному из проектов (кроме своего): вложить средства или отказать, аргументировав свою позицию с точки зрения сильных и слабых сторон представленного проекта.

Это задание развивает навыки критического мышления и рефлексии.

Пример тестовых заданий по курсу:

109. Компаниям нужны инновации для (вычеркните неверный ответ): Снижения издержек
Повышения выручки
Соответствия интересам государства

110. Система открытых инноваций в компании Procter&Gamble была вызвана к жизни (выберите неправильный ответ):
Сокращением жизненного цикла продукта на рынке и жесткой конкуренцией Требованием акционеров постоянно увеличивать прибыльность компании Возрастающей конкуренцией за разработчиков Программой Министерства промышленности США, направленной на усиление конкуренции за технологические решения с КНР – одной из наиболее быстро растущих мировых экономик Противоречием между необходимостью одновременно увеличивать объем НИОКР и сокращать расходы на них

111. Наибольшая доля открытых инноваций в разработке присутствует в секторе (отметьте верный ответ):
Информационно-коммуникационной Финансов
Энергетики и ЖКХ Передовых производств
Товаров повседневного спроса

112. «Боль» клиента - это:
Серьезная проблема, влияющая на деятельность клиента То, о чем клиент постоянно думает
Диагноз клиента

113. При расчете расходов по контракту необходимо учитывать расходы на (вычеркните неправильный ответ):
Подготовку отчета Патентование
Ведение бухгалтерии
Защиту диссертаций и публикацию статей Сопровождение проекта после контракта

114. Ключевыми ресурсами для коммерческого НИОКР являются (вычеркните неправильный ответ):
Компетенции команды
Ученые степени, звания и должности членов команды
Права на использование оборудования, информационных баз данных и/или программного обеспечения
История успешных НИОКР-контрактов команды

115. Ценностное предложение это (выберите правильный ответ):
Предложение, решающее важную проблему клиента Стоимость контракта в одной из мировых резервных валют
Список дорогостоящего оборудования и программного обеспечения, используемого при выполнении НИОКР-контракта

116. Важными правилами проведения переговоров с целью заключения НИОКР-контракта являются (вычеркните неправильный ответ):
Мгновенное реагирование на контакт

Максимально быстрое подключение к переговорам ректора, генерального директора и других высших должностных лиц
Открытость при обсуждении технических деталей Личное общение с клиентом

117. Венчурное финансирование относится к:
Собственным финансовым средствам Заемным финансовым средствам
Привлеченным финансовым средствам Внутренним финансовым средствам
118. Что из перечисленного не является особенностью бизнес-ангельского финансирования инновационной деятельности?
Требование доли в собственности компании Вера в команду и идею
Использование собственных средств инвестора
Предоставление денежных средств на безвозмездной основе

119. Что из перечисленного не является особенностью краудфандинга как источника финансирования?
Отсутствие географических ограничений
Контрольный пакет всегда остается за предпринимателем Эффективность на ранних стадиях развития проекта

120. Среди общих характеристик бизнес-ангелов и венчурных фондов как источников финансирования инновационной деятельности можно выделить следующий признак: Финансируют только компании на стадии start-up
Являются элементом привлеченных финансовых ресурсов компании Денежные средства предоставляются на безвозмездной основе
121. Наиболее распространенным способом выхода из венчурных инвестиций в мировой практике является:
IPO
Выкуп менеджментом доли инвестора за счет собственных или заемных средств Продажа крупной доли/компании стратегическому/финансовому инвестору

122. Оптимальными источниками финансирования инновационной компании с точки зрения доступности на стадии создания являются:
Фондовые рынки
Личные сбережения Венчурные фонды

123. Расставьте основные источники финансирования инновационной деятельности в порядке возрастания доступного объема финансирования:

A. Венчурные фонды
B. Ресурсы бизнес-инкубаторов
C. Фондовые рынки
D. Личные сбережения

124. Расставьте основные этапы цикла венчурного инвестирования в порядке очередности возникновения:
A. Осуществление инвестиций
B. Подбор компании
C. Управление выходом
D. Формирование фонда
E. Постинвестиционное управление

125. Какой показатель отражает экономический интерес инвестора, вкладывающего средства в инновационный проект?
Выручка Прибыль Дивиденды
126. Что понимается под нормой дохода, приемлемой для инвестора? Соотношение прибыли и средств, инвестируемых в проект
Соотношение инвестиционных затрат и прибыли по проекту
Соотношение чистого дисконтированного дохода и средств, инвестируемых в проект

127. Укажите первый этап оценки экономической эффективности для проекта, который имеет общественную значимость
Оценка коммерческой эффективности проекта Оценка эффективности собственного капитала Оценка общественной эффективности
128. Суммарное сальдо трех потоков по шагам расчетного периода составляет: 0 100 300 -200 500. Соответствует ли такой поток денежных средств условиям финансовой реализуемости проекта?
Да Нет

129. Метод анализа точки безубыточности используется для определения: Величины реального среднегодового спроса на продукцию проекта
Критического объема производства продукции
Величины производственно-сбытовых издержек предприятия

130. Рентабельность инвестиций определяется как отношение:
Выручки к величине инвестиционных затрат
Среднегодовой прибыли к сумме вложений в инвестиции
Суммы годовых чистых денежных поступлений к сумме чистых инвестиций на начало каждого года

131. Срок окупаемости единовременных затрат по проекту представляет собой: Период времени от момента начала реализации проекта до начала получения прибыли от реализации продукции
Период времени от момента начала реализации проекта до выплаты долга инвесторам
Период времени от момента начала реализации проекта до получения положительного значения чистого денежного дохода нарастающим итогом

132. Дисконтирование представляет собой:
Процесс расчета будущей стоимости денежных средств инвестируемых сегодня
Определение текущей стоимости денежных средств, планируемых к получению в будущих периодах
Финансовая операция, предполагающая регулярный взнос денежных средств для накопления определенной суммы в будущем
133. Анализ рисков инновационного проекта представляет собой: Часть маркетинговой стратегии компании
Блок стратегического позиционирования будущего бизнеса
Вид анализа, позволяющий компании оценить вероятности ухудшения итоговых показателей бизнеса

134. Риски забастовок персонала предприятия следует отнести к:
Рыночным рискам
Технологическим рискам проекта
Управленческим и социальным рискам проекта
135. Неправильное определение целевой аудитории, неудачная рекламная компания, неправильный прогноз спроса на услуги следует отнести к:
Рискам внешней среды проекта Рискам НИОРК
Рыночным рискам проекта

136. Технические неполадки используемого на производстве электрооборудования, бытовых приборов, сантехнического оборудования следует отнести к:
Рискам внешней среды проекта Производственным рискам
Рискам НИОКР

137. Возникновение недовольства среди жителей района расположением гостиницы, которую Вы построили, следует отнести к:
Рискам внешней среды
Технологическим рискам
Управленческим и социальным рискам проекта

Риск роста темпов инфляции, сопровождающий Ваш проект, следует отнести к: Рыночным рискам
Рискам внешней среды Производственным рискам
138. Риски использования некачественных материалов при строительстве лаборатории под задачи разработки будущего продукта для Вашего проекта следует отнести к:
Рыночным рискам
Технологическим рискам Рискам НИОКР
139. Цель управления рисками заключается в том, чтобы:
Обеспечить ситуацию, при которой неопределенность не сможет отклонить усилия от бизнес- целей
Нивелировать негативные эффекты рисковых ситуаций, возникающих в рамках реализации проекта
Обеспечить условия невозможности наступления форс-мажорных ситуаций в проекте

140. Анализ рисков инновационного проекта представляет собой:
Часть маркетинговой стратегии компании
Блок стратегического позиционирования будущего бизнеса
Вид анализа, позволяющий компании оценить вероятности ухудшения итоговых показателей бизнеса

141. Риски забастовок персонала предприятия следует отнести к:
Рыночным рискам
Технологическим рискам проекта
Управленческим и социальным рискам проекта

142. Неправильное определение целевой аудитории, неудачная рекламная компания, неправильный прогноз спроса на услуги следует отнести к:
Рискам внешней среды проекта Рискам НИОРК
Рыночным рискам проекта

143. Технические неполадки используемого на производстве электрооборудования, бытовых приборов, сантехнического оборудования следует отнести к:

Рискам внешней среды проекта Производственным рискам
Рискам НИОКР

144. Возникновение недовольства среди жителей района расположением гостиницы, которую Вы построили, следует отнести к:
Рискам внешней среды
Технологическим рискам
Управленческим и социальным рискам проекта
145. Риск роста темпов инфляции, сопровождающий Ваш проект, следует отнести к: Рыночным рискам
Рискам внешней среды Производственным рискам

146. Риски использования некачественных материалов при строительстве лаборатории под задачи разработки буду-щего продукта для Вашего проекта следует отнести к:
Рыночным рискам
Технологическим рискам Рискам НИОКР

147. Цель управления рисками заключается в том, чтобы:
Обеспечить ситуацию, при которой неопределенность не сможет отклонить усилия от бизнес- целей
Нивелировать негативные эффекты рисковых ситуаций, возникающих в рамках реализации проекта
Обеспечить условия невозможности наступления форс-мажорных ситуаций в проекте
148. Чем отличаются лифтовая презентация, презентация идеи и презентация для привлечения инвестиций?
Временем, в течение которого делается презентация
Во-первых, временем, во-вторых, содержанием, которое можно уложить за соответствующее время
Структурой слайдов

149. Какие главные критерии используют инвесторы для оценки проектов? Объем рынка, количество конкурентов
Объем инвестиций, доходность инвестиций, риски при реализации проекта Оценка опыта команды

150. Каковы основные требования к презентации, чтобы слушатели не уснули? Рассказывать как можно громче
Касаться тем, которые интересуют слушателей, не использовать специальные термины, проявлять личную заинтересованность
Светить в слушателей лазерной указкой

151. Чем отличается презентация при проблемном интервью от продающей презентации? Проблемное интервью имеет целью получить информацию о проблеме клиента от него самого, продающая презентация делается для того, чтобы убедить клиента приобрести продукт
В проблемном интервью нужно рассказать клиенту о его проблеме, а при проведении продающей презентации нужно рассказать клиенту, как блестяще эта проблема решена
В проблемном интервью задаются вопросы, а в продающей презентации делаются утверждения
152. Какое основное действие должен осуществлять маркетолог во время проведения проблемного интервью?
Размахивать руками Слушать
Гипнотизировать клиента

153. Какое основное действие должен осуществлять маркетолог при проведении продающей презентации?
Слушать Смотреть
Убеждать клиента совершить покупку

154. Какая информация является ключевой для лиц, принимающих решения? Описание проблемы и краткое описание ее решения
Технические характеристики продукта
В каком университете учился докладчик

155. Какая информация является ключевой для технического персонала? Стоимость продукта
Упаковка и дизайн продукта
Технические характеристики продукта и возможность его встраивания в существующую инфраструктуру
156. С чего начинать построение структуры презентации? Цель
Доказательство Аргумент

157. Наиболее сильные акценты необходимо расставить при представлении: Выводов
Решений Аргументов

158. К внутренней среде субъектов инновационного процесса относится: Инновационная инфраструктура

Инновационный потенциал Бизнес-инкубаторы

159. Одним из элементов инновационного потенциала является:
Стратегический план социально-экономического развития
Интеллектуальные ресурсы (технологическая документация, патенты, лицензии, бизнес-планы по освоению новшеств)
Арендная плата
160. К внешним условиям, благоприятствующим инновационному развитию относится: Формирование национальной инновационной системы
Развитие бренда
Матричная модель инновационного процесса

161. В структуру национальной инновационной системы обязательно входят два блока: Структура затрат и источники финансирования
Научно-производственная и институциональная среда
Интеллектуальные ресурсы и финансовые отчеты организации
162. Институциональная среда национальной инновационной системы предполагает: Наличие цепочки создания стоимости
Наличие комплекса институтов правового, финансового и социального характера Наличие экспортного потенциала

163. В блок «Источники идей» национальной инновационной системы входят: Инновационная инфраструктура
Университеты, лаборатории, научные отделы корпораций Технопарки
164. Кому принадлежит лидирующая роль в концепции Тройной Спирали? Государству
Высококвалифицированным кадрам Университетам

165. Как правило, центры трансфера технологий создаются:
В сервисных организациях При университетах
В маркетинговых отделах предприятий
166. Ведомство Российской Федерации, ответственное реализацию государственной политики в сфере инноваций - это:
Министерство промышленности РФ
Министерство экономического развития РФ Министерство финансов РФ

167. Рейтинги “Global innovation Index”, “Doing Business” и “Global Competitiveness Index” отражают следующую динами-ку эффективности государственной инновационной деятельности в течение последних 4 лет:
Положительная динамика Отрицательная динамика
Динамика индексов носит разнонаправленный характер
168. Какие цели следует закладывать в государственную инновационную политику?

Повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции отечественных производителей на основе создания и диффузии инноваций
Содействие активизации инновационной деятельности, развитию рыночных отношений и предпринимательства в инновационной сфере
Верны оба варианта

169. В СИР 2020 не заложены следующие приоритеты:
Обеспечению открытости национальной инновационной системы и экономики, а также интеграции России в мировые процессы создания и использования нововведений
Энергоэффективность и развитие энергетики как ключевой приоритет инновационной политики государства
Формированию сбалансированного и устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок
170. В качестве ключевых характеристик национальной инновационной системы России можно выделить следующие:
Низкий возврат на затраты на НИОКР
Высокая восприимчивость бизнеса к технологиям Активный приток высококвалифицированной рабочей силы
171. К государственным институтам развития не относятся:
ГК «Российская корпорация нанотехнологий»
Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере ГК «Росатом»

172. Институт технологических платформ можно отнести к:
Государственным институтам развития
Инструментам Национальной технологической инициативы Оба варианта неверны
173. Программы инновационного развития запущены в следующих компаниях: ГК «Ростех»
Сбербанк
Российская венчурная компания

174. Национальная технологическая инициатива представляет собой:
Долгосрочную комплексную программу по разработке и реализации программ инновационного развития крупнейшими компаниями с государственным участием

Долгосрочную комплексную программу по созданию условий для обеспечения лидерства российских компаний на новых высокотехнологичных рынках, которые будут определять структуру мировой экономики в ближайшие 15-20 лет
Долгосрочную комплексную программу по снижению административных барьеров для предпринимательской деятельности в России

175. В программе повышения конкурентоспособности российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров имеет название (проект 5-100) участвуют: Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова
Университета ИТМО
Санкт-Петербургский государственный университет

Пример вопросов для проведения опроса:
1. Содержание процессов генерирования бизнес-идей

2. Алгоритм креативного рождения идеи бизнеса с ее последующим развитием в систему решений (бизнес-модель)
3. Базовые положения создания и применения бизнес-моделей
4. Понятие и виды моделей бизнеса (бизнес-модель М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кагерманна)
5. Ключевые этапы формирования бизнес-модели
6. Механизм выбора бизнес-модели компании
7. Ключевые элементы, функциональные блоки бизнес-модели
8. Концепция ценностного предложения А. Остервальда
9. Переход от бизнес-модели к бизнес-плану
10. Специфика маркетинговых исследований в сфере инноваций
11. методы и подходы к оценке рынка в разных отраслях
12. Критерии оценки привлекательности сегмента
13. Инструменты маркетинговых исследований: алгоритмы, методы исследования и методы сбора информации
14. Особенности маркетинга высокотехнологичных стартапов
15. Концепция жизненного цикла продукта
16. Основные подходы к разработке продукта
17. Теория решения изобретательских задач
18. Теория ограничений
19. Процесс улучшения характеристик существующих видов продукции
20. Разработка новых видов продукции
21. Техническое сопровождение проекта создания нового продукта (технологии) от предпроектных разработок до проектирования, создания и использования
22. Особенности продаж инновационных продуктов
23. Понятие интеллектуальной собственности, ее основные юридические свойства и система охраны
24. Понятие и содержание интеллектуальных прав, их соотношение с понятием нематериальных активов
25. IP-стратегия инновационного проекта и ее составляющие
26. Различия между двумя основными режимами правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности – авторским правом и патентным

правом
27. Патентование, системы и процедуры патентования в России, за рубежом, на международном уровне
28. Понятия«формула изобретения (полезной модели)», «приоритет», «уровень техники», «патентный поиск», «патентная чистота»
29. Понятие и структура инновационной среды: научно-производственная среда (университеты, институты развития инноваций, инновационного бизнеса, венчурного капитала, инновационной инфраструктуры: технопарков, бизнес-инкубаторов, инжиниринговых центров);
30. Институциональная среда (законы, нормы, традиции, правила поведения, политические и культурные особенности субъектов инновационной деятельности)
31. Схема построения национальных инновационных систем
32. Риски, возникающие при осуществлении инновационного проекта
33. Вероятность потери конкурентоспособности на отдельных стадиях управления рисками
34. Идентификация риска
35. Качественный и количественный анализ вероятности возможного влияния риска на проект
36. Применение методов и средств для снижения рисков и последствий от рисковых событий
37. Мониторинг рисков проекта
38. Методы оценки проектных рисков
39. Экспертные методы, вероятностный анализ
40. Метод аналогов, анализ чувствительности проекта, метод «дерева решений»

Дисциплина ФТД.03 «Инновационные практики технологического предпринимательства»
(шифр и наименование дисциплины**)**

№ задания	Содержание задания	Ключ к ответу	Наименование темы РПД	Семестр

№ задания	Содержание задания	Ключ к ответу	Наименование темы РПД	Семестр
ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций				
1.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Работа в команде имеет следующее преимущество: А) Снижает время на принятие решений Б) Упрощает процесс распределения прибыли В) Повышает креативность	В	Формирование и развитие команды	3
2.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Бизнес-модель – это: А) Бизнес-идея, оформленная в виде бизнес-плана Б) Концептуальная модель бизнеса, которая иллюстрирует логику создания добавленной стоимости (прибыли) В) Соотношение спроса и предложения на ценностное предложение на рынке	Б	Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план	3
3.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Что не входит в маркетинг-микс? А) Продуктовая политика Б) Ценовая политика В) Политика поведения на переговорах Г) Сбытовая политика	В	Маркетинг. Оценка рынка	3
4.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Что такое функциональная ценность товара в соответствии с подходом Шета, Ньюмана и Гросса? А) Воспринимаемая полезность блага, обусловленная специфической ситуацией, в которой находится субъект Б) Воспринимаемая полезность блага, обусловленная его способностью возбуждать чувства В) Воспринимаемая полезность блага, обусловленная его способностью играть утилитарную роль	В	Product development. Разработка продукта	3
5.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Какова ключевая цель стадии «Построение компании» алгоритма Customer Development? А) Передача полномочий по стартапу регулярному управленческому аппарату Б) Объединение идеологов бизнеса в самом начале пути В) Выявление повторяющихся сценариев продаж, составление дорожной карты продаж и коммуникаций	А	Customer development. Выведение продукта на рынок	3
6.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Что из перечисленного не является особенностью краудфандинга как источника финансирования? А) Отсутствие географических ограничений Б) Контрольный пакет всегда остается за предпринимателем В) Эффективность на ранних стадиях развития проекта	Б	Инструменты привлечения финансировани я	4

№ задания	Содержание задания	Ключ к ответу	Наименование темы РПД	Семестр
7.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Метод анализа точки безубыточности используется для определения: А) Величины реального среднегодового спроса на продукцию проекта Б) Критического объема производства продукции В) Величины производственно-сбытовых издержек предприятия	Б	Оценка инвестиционной привлекательности проекта	4
8.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Наиболее распространенным способом выхода из венчурных инвестиций в мировой практике является: А) IPO Б) Выкуп менеджментом доли инвестора за счет собственных или заемных средств В) Продажа крупной доли/компании стратегическому/финансовому инвестору	В	Риски проекта	4
9.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Какое основное действие должен осуществлять маркетолог при проведении продающей презентации? А) Слушать Б) Смотреть В) Убеждать клиента совершить покупку	В	Презентация проекта	4
10.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Какой процесс управления рисками предполагает распределение ответственности за риск и назначение «владельца риска»? А) Идентификация рисков. Б) Планирование реагирования на риски. В) Мониторинг и контроль рисков.	Б)	Риски проекта	4
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				
11.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Что из перечисленного не является особенностью краудфандинга как источника финансирования? А) Отсутствие географических ограничений Б) Контрольный пакет всегда остается за предпринимателем В) Эффективность на ранних стадиях развития проекта	Б	Оценка инвестиционной привлекательности проекта	4
12.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Шаблон бизнес-модели А.Остервальдера и И.Пенье включает в себя следующие блоки: А) Ценности, ценностное предложение, ключевые ресурсы, ключевые процессы, ключевые партнеры, потребители, ключевые конкуренты Б) Потребительские сегменты, взаимоотношения с клиентами, каналы сбыта, ценностное предложение, потоки поступления дохода, ключевые партнеры, основные виды деятельности, ключевые ресурсы, структура издержек В) Внутренняя среда организации, внешняя среда организации, ценности, структура,	Б	Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план	3

№ задания	Содержание задания	Ключ к ответу	Наименование темы РПД	Семестр
	цели, процессы, конкуренты, потребители, поставщики			
13.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Что такое маркетинг-микс? А) Набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга Б) Набор факторов, влияющих на маркетинг В) Комплекс стратегических партнеров Г) Секретная формула продукта	А	Маркетинг. Оценка рынка	3
14.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Что такое «продуктовая стратегия»? А) Это еженедельный план задач для команды разработчиков. Б) Это высокоуровневый план, который описывает, как продукт будет достигать бизнес-целей, чем он будет отличаться от конкурентов и какую ценность принесет пользователям. В) Это дизайн-документ с подробным описанием всех экранов и кнопок будущего продукта.	Б	Product development. Разработка продукта	3
15.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Перечислите стадии алгоритма Customer Development в правильном порядке: А) Определение клиента – Подтверждение клиента - Создание клиента – Построение компании Б) Подтверждение клиента – Построение компании – Определение клиента – Создание клиента В) Построение компании – Определение клиента – Подтверждение клиента - Создание клиента	А	Customer development. Выведение продукта на рынок	3
16.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Венчурное финансирование относится к: А) Собственным финансовым средствам Б) Заемным финансовым средствам В) Привлеченным финансовым средствам Г) Внутренним финансовым средствам	В	Инструменты привлечения финансирования	4
17.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Дисконтирование представляет собой: А) Процесс расчета будущей стоимости денежных средств инвестируемых сегодня Б) Определение текущей стоимости денежных средств, планируемых к получению в будущих периодах В) Финансовая операция, предполагающая регулярный взнос денежных средств для накопления определенной суммы в будущем	Б	Оценка инвестиционной привлекательности проекта	4
18.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** А) В чем заключается ключевое различие между управленческими резервами и резервами на непредвиденные обстоятельства? Б) Управленческие резервы входят в состав бюджета проекта и контролируются менеджером проекта, а резервы на непредвиденные обстоятельства находятся на уровне руководства компании. В) Управленческие резервы предназначены для покрытия последствий «неизвестных неизвестных», а резервы на	Б	Риски проекта	4

№ задания	Содержание задания	Ключ к ответу	Наименование темы РПД	Семестр
	непредвиденные обстоятельства — для покрытия идентифицированных рисков. Б) Резервы на непредвиденные обстоятельства рассчитываются только для положительных рисков (возможностей), а управленческие резервы — только для отрицательных (угроз).			
19.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** С чего начинать построение структуры презентации? А) Цель Б) Доказательство В) Аргумент	А	Презентация проекта	4
20.	**Прочитайте текст вопроса и выберите правильный ответ:** Как называется мера реагирования на негативный риск (угрозу), которая подразумевает полное изменение плана проекта для устранения угрозы или защиты целей проекта от ее последствий? А) Уклонение. Б) Передача. В) Принятие.	А	Риски проекта	4

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.