

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков  
Должность: директор  
Дата подписания: 02.12.2024 23:52:25  
Уникальный программный ключ: 880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования**

**«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ**

**ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ – филиал РАНХиГС**

**ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ и ФИНАНСОВ**

(наименование структурного подразделения (института/факультета/филиала))

**Кафедра менеджмента**

(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНО

Директор СЗИУ РАНХиГС

Хлутков А.Д.

**ПРОГРАММА БАКАЛАВРИАТА**

**«Стратегический менеджмент»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ,**

**Б1.В.05 Технологическое предпринимательство**

(индекс, наименование дисциплины, в соответствии с учебным планом)

**38.03.02 Менеджмент**

(код, наименование направления подготовки)

**Очная/очно-заочная**

(формы обучения)

Год набора – 2024

Санкт-Петербург, 2024 г.

**Автор-составитель:** д.э.н., доцент, профессор кафедры менеджмента Конягина Мария Николаевна

Директор образовательной программы «Менеджмент», к. э. н., доцент, доцент Кудряшов Вадим Сергеевич

Заведующий кафедрой менеджмента, д. э. н., профессор Лабудин Александр Васильевич

РПД Б1.В.05 «Технологическое предпринимательство» одобрена на заседании кафедры менеджмента. Протокол №7 от 11 апреля 2024 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся
5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине
6. Методические материалы для освоения дисциплины
7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
  - 7.1. Основная литература
  - 7.2. Дополнительная литература
  - 7.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация
  - 7.4. Интернет-ресурсы
  - 7.5. Иные источники
8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

# 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Дисциплина **Б1.В.05** «Технологическое предпринимательство» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
<b>ПКс-6</b>	Способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	<b>ПКс-6.2</b>	Способен выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта) / профессиональные действия	Код компонента компетенции	Результаты обучения
Выработка мероприятий по воздействию на риск в разрезе отдельных видов и их экономическая оценка	<b>ПКс-6.2</b>	<b>На уровне знаний:</b> - знает риски в разрезе отдельных видов и мероприятия по воздействию на них.
		<b>На уровне умений:</b> - умеет планировать и организовывать мероприятия по воздействию на риск в разрезе отдельных их видов.
		<b>На уровне навыков:</b> - владеет навыками экономической оценки рисков в разрезе отдельных видов.

## 2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 академ. часов / 108 астр. час.

Вид работы	Трудоемкость (в академ. часах)
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>144 / 144</b>
<b>Контактная работа</b>	<b>64 / 42</b>
Лекции	26 / 20
Практические занятия	36 / 20
Лабораторные занятия	-
Консультации	2 / 2
<b>Самостоятельная работа</b>	<b>44 / 66</b>
Контроль	36 / 36
Формы текущего контроля	Доклад с презентацией, устный опрос, практическое задание

Форма промежуточной аттестации	Экзамен
--------------------------------	---------

### Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.05 «Технологическое предпринимательство» относится к части учебного плана направления 38.03.02 «Менеджмент» профиль «Стратегический менеджмент», формируемой участниками образовательных отношений. В основе дисциплины «Технологическое предпринимательство» лежит изучение особенностей и возможностей предпринимательской деятельности в секторе информационных технологий, реального сектора экономики, креативных индустрий и их сочетания, венчурного предпринимательства и стартап-проектов.

Дисциплина Б1.В.05 «Технологическое предпринимательство» базируется на знаниях и навыках в области стратегического планирования, производственного менеджмента, анализа рынков и финансового посредничества, полученных на предыдущих курсах программы бакалавриата.

Изучение дисциплины осуществляется в течение восьмого семестра: для студентов очной формы обучения на 2 семестре 4 курса, а для студентов очно-заочной формы обучения в 10 семестре.

Доступ к системе дистанционных образовательных технологий осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://lms.ranepa.ru/>. Пароль и логин к личному кабинету / профилю предоставляется студенту в деканате.

Все формы текущего контроля, проводимые в системе дистанционного обучения, оцениваются в системе дистанционного обучения. Доступ к видео и материалам лекций предоставляется в течение всего семестра. Доступ к каждому виду работ и количество попыток на выполнение задания предоставляется на ограниченное время согласно регламенту дисциплины, опубликованному в СДО. Преподаватель оценивает выполненные обучающимся работы не позднее 10 рабочих дней после окончания срока выполнения.

По дисциплине осуществляется текущий контроль в виде опроса, дискуссии, решения задач и промежуточная аттестация в форме экзамена и курсовой работы.

Дисциплина является базой для подготовки к итоговой аттестации.

### 3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

#### Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час						Форма текущего контроля успеваемости <sup>1</sup> , промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР*		
Тема 1	Понятие и сущность технологического предпринимательства.	6	2	-	2	-	2	УО
Тема 2	Инновации – драйвер роста экономики и предпринимательского успеха.	10	2	-	4	-	4	ДП
Тема 3	Формирование и развитие	10	2	-	4	-	4	ПЗ

<sup>1</sup> Используемые формы текущего контроля: ДП – доклад с презентацией, УО – устный опрос, ПЗ- практическое задание

	команды.							
Тема 4	Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план – главные компоненты стартапа.	14	4	-	4	-	6	ПЗ
Тема 5	Маркетинг: оценка рынка и рыночных рисков.	10	2	-	4	-	4	ПЗ, УО
Тема 6	Разработка продукта и выведение его на рынок.	10	2	-	4	-	4	ПЗ
Тема 7	Создание и развитие стартапа.	14	4	-	4	-	6	ПЗ
Тема 8	Инструменты привлечения финансирования бизнеса и инфраструктура поддержки инновационной деятельности.	12	4	-	4	-	4	ПЗ
Тема 9	Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности, лицензирование.	8	2		2		4	УО
Тема 10	Бизнес-проект и его презентация	12	2	-	4	-	6	ДП
Промежуточная аттестация		36						экзамен
Всего (академ./астроном. часов):		144/108	26		36	2	44	

Примечание: \*КСР в объем не входит.

### Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час						Форма текущего контроля успеваемости <sup>2</sup> , промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР*		
Тема 1	Понятие и сущность технологического предпринимательства.	8	2	-	2	-	4	УО
Тема 2	Инновации – драйвер роста экономики и предпринимательского успеха.	8	2	-	2	-	4	ДП
Тема 3	Формирование и развитие команды.	10	2	-	2	-	6	ПЗ
Тема 4	Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план – главные компоненты стартапа.	12	2	-	2	-	8	ПЗ
Тема 5	Маркетинг: оценка рынка и рыночных рисков.	10	2	-	2	-	6	ПЗ, УО
Тема 6	Разработка продукта и выведение его на рынок.	12	2	-	2	-	8	ПЗ
Тема 7	Создание и развитие стартапа.	12	2	-	2	-	8	ПЗ
Тема 8	Инструменты привлечения финансирования бизнеса и инфраструктура поддержки инновационной деятельности.	12	2	-	2	-	8	ПЗ
Тема 9	Нематериальные активы и охрана интеллектуальной	10	2		2		6	УО

<sup>2</sup> Используемые формы текущего контроля: ДП – доклад с презентацией, УО – устный опрос, ПЗ- практическое задание

	собственности, лицензирование.							
Тема 10	Бизнес-проект и его презентация.	12	2	-	2	-	8	ДП
Промежуточная аттестация		36						экзамен
Всего (академ./астроном. часов):		144/108	20		20	2	66	

*Примечание: \*КСР в объем не входит.*

### **3.2. Содержание дисциплины**

#### **Тема 1. Понятие и сущность технологического предпринимательства.**

Понятие и сущность предпринимательской деятельности. Анализ различных точек зрения на сущность предпринимательства и предпринимателей. Философия и принципы предпринимательства. Субъекты и объекты предпринимательства, предприниматель – субъект экономического процесса. Цели предпринимательства. Предпринимательский успех. Цель предпринимательской активности. Мотивация предпринимателя. Экономический рост. Цикличность развития экономики и влияние предпринимателя на нее. Определение технологического предпринимательства и предпринимателя. Формы и виды предпринимательской деятельности. Характеристика и этапы предпринимательского процесса. Инновационная направленность предпринимательской деятельности. Инновационное предпринимательство. Венчурный бизнес. Электронная торговля.

#### **Тема 2. Инновации – драйвер роста экономики и предпринимательского успеха.**

Технологии: основные понятия и определения. Разнообразие технологий. Технологические уклады. Классы важнейших технологий XXI в. Жизненный цикл технологий, продуктов и инноваций. Пределы развития технологий. Управление технологическими разрывами.

Виды технологических изменений. Предпосылки и последствия технологических изменений. Источники конкурентных преимуществ в технологическом бизнесе. Знания как источник возможностей фирмы. Классификация инноваций. Логика радикальных инноваций (технология, инжиниринг, коммерциализация). Логика поддерживающих инноваций.

Своевременность инноваций. Модели распространения инноваций. Конкуренция и инновации. Источники инновационных возможностей. Поиск идей и идентификация возможностей. Методы поиска идей и инноваций – рассмотрение этапов, методов и факторов. инновационный процесс. Стадии инновационного процесса. Сущность и свойства инноваций. Модели инновационного процесса. Роль предпринимателя в инновационном процессе. Классификация инноваций.

#### **Тема 3. Формирование и развитие команды.**

Роль команды в технологическом предпринимательстве: важность правильного подбора и управления командой. Формирование видения и стратегии команды: обсуждение целей и задач, а также плана их достижения. Этапы формирования команды: от идеи до реализации проекта. Определение ролей и обязанностей в команде: разделение труда и делегирование задач. Командный лидер. Мотивация в команде. Выбор и привлечение членов команды: рассмотрение различных источников и методов поиска. Проведение собеседований и отбор кандидатов в команду: разработка критериев, технологии и техники проведения собеседований. Адаптация новых членов команды: создание благоприятной среды для

интеграции и обучения. Управление конфликтами в команде: выявление и разрешение разногласий. Развитие навыков членов команды: предложения по обучению и развитию ключевых компетенций. Создание культуры сотрудничества и взаимопомощи: поддержание мотивации и вовлеченности. Привлечение внешних экспертов и партнеров для развития команды и проекта: интеграция знаний и ресурсов. Оценка и измерение прогресса команды: разработка метрик успеха и отслеживание результатов.

#### **Тема 4. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план – главные компоненты стартапа.**

Определение понятий “бизнес-идея”, “бизнес-модель” и “бизнес-план”, их роль в развитии стартапа. Бизнес-идея: важность оригинальной и перспективной бизнес-идеи для создания успешного бизнеса. Предпринимательская идея – инновационное предложение. Источники формирования предпринимательских идей: рынок, месторасположение, научно-технический прогресс, НТП. Товар: новый и обновленный. Как возникают бизнес-идеи? Формирование бизнес-идеи: этапы от возникновения идеи до ее реализации. Примеры успешных бизнес-кейсов.

Бизнес-модель: определение бизнес-модели, ее цели и задачи. Основные типы бизнес-моделей: монетизация, структура затрат, каналы сбыта и т.д. Виды бизнес-моделей для стартапа, выбор бизнес-модели и ее адаптация под потребности и возможности бизнеса. Создание бизнес-модели. Формализация бизнес-модели. Трансформация бизнес-модели в бизнес-план.

Бизнес-план как инструмент для управления стартапом. Структура и содержание бизнес-плана. Необходимость проведения исследований и анализа рынка. Стратегическое видение и цели: формирование стратегического видения и определение целей стартапа для успешной реализации бизнес-модели.

Привлечение партнеров и экспертов, преимущества и недостатки такого привлечения. Мониторинг и анализ результатов работы стартапа для принятия корректирующих мер и улучшения бизнес-модели.

Финансовая модель: роль и важность финансовой модели для стартапа, ее структура и составляющие элементы. Бюджетирование и прогнозирование, техники и инструменты для составления бюджетов и прогнозирования доходов и расходов стартапа. Оценка рисков и возможностей для стартапа, а также методов их минимизации. Привлечение инвестиций: типы инвестиций, стратегии привлечения инвестиций для роста и развития стартапа.

#### **Тема 5. Маркетинг: оценка рынка и рыночных рисков.**

Комплекс маркетинга. Основы маркетинговых исследований, особенность маркетинговых исследований для высокотехнологичных стартапов. Оценка рынка и целевой сегмент. Особенности продаж инновационных продуктов. Целевые потребители инновационного продукта: потребности, изменчивость, чувствительность. Разработка уникального предложения для потребителей. Оценка рыночной доли и потенциала инновации. Прогнозирование спроса и объема продаж. Определение оптимальной цены и системы скидок. Построение стратегии продвижения и рекламы. Разработка маркетинговых кампаний и акций.

Понятие риска, его основные элементы. Причины возникновения риска. Общие принципы классификации риска. Виды риска и методы его оценки. Основные методы оценки риска. Основные риски инновационного проекта. Классификация методов управления рисками. Организационные меры по профилактике и нейтрализации рисков. Управление рисками и возможностями на рынке инноваций.

Оценка конкурентных преимуществ и слабых сторон продукта. Подготовка сценариев развития бизнеса и корректировка планов. Создание партнерских программ и альянсов с

другими компаниями. Мониторинг рынка и адаптация стратегии к его изменениям. Внедрение системы контроля качества и удовлетворенности клиентов. Оценка результатов и корректировка стратегии на основе обратной связи.

## **Тема 6. Разработка продукта и выведение его на рынок.**

Жизненный цикл продукта. Методы разработки продукта. Уровни готовности технологий. Теория решения изобретательских задач. Теория ограничений. Умный жизненный цикл продукта.

Концепция Customer Development. Процесс генерации идей для нового продукта. Методы исследования рынка для определения спроса на продукт. Анализ конкурентов и их продуктов. Процесс разработки концепции продукта, оценка его технической осуществимости продукта.

Методы моделирования потребительских потребностей и продвижения продукта на рынке. Организация и управление процессом вывода продукта на рынок. Модель потребительского поведения, ее учет в ценообразовании.

Создание сети дистрибьюторов и партнеров. Анализ результатов вывода продукта на рынок. Определение перспектив развития продукта, разработка стратегии его дальнейшего развития и ее корректировка. Оценка успешности вывода продукта на рынок, определение трудностей и факторов успеха.

## **Тема 7. Создание и развитие стартапа.**

Стартап как предприятие, созданное для разработки, производства и продажи нового продукта или услуги. Этапы создания стартапа, выбор правильной бизнес-модели, которая будет определять структуру и функционирование предприятия. Анализ рынка, конкурентов и потребителей. Адаптация продукта и стратегии под изменяющиеся условия.

Стартап: методики и этапы развития стартапа. Развитие стартапа через расширение команды, привлечение инвестиций, создание партнерств и сотрудничество с экспертами. Мониторинг финансовых показателей стартапа, корректировка бюджета и планов.

Корпоративная культура молодого предприятия, мотивация и развитие команды, разрешение возникающих конфликтов и проблем. Коммуникации с клиентами, партнерами и инвесторами.

Масштабирование стартапа: вывод бизнеса на новые рынки и сегменты потребителей, учет возможных рисков и возможностей. Мониторинг внешней среды: новых технологий и возможностей для развития стартапа.

## **Тема 8. Инструменты привлечения финансирования бизнеса и инфраструктура поддержки инновационной деятельности.**

Обзор основных источников финансирования для малого и среднего бизнеса. Венчурные инвестиции и фонды: особенности, требования и перспективы. Государственные программы и гранты для поддержки инноваций. Бизнес-ангелы и их роль в финансировании стартапов. Инфраструктура поддержки инновационной деятельности: технопарки, акселераторы и инкубаторы. Роль акселераторов и инкубаторов в развитии инновационных проектов.

Краудфандинг и краудлендинг как инструменты привлечения средств от широкого круга инвесторов. Использование блокчейн и криптовалют для финансирования инноваций. Модели государственно-частного партнерства и их роль в поддержке инновационной деятельности.

Взаимодействие с инвесторами и презентация проекта: подготовка к питчингу и успешные примеры. Бизнес-планирование и финансовые модели для привлечения финансирования. Финансовая модель и расчет экономической эффективности инновационных проектов. Международный опыт привлечения инвестиций и инфраструктуры поддержки инноваций. Эффективное использование ресурсов и средств, полученных от инвесторов, для развития бизнеса

## **Тема 9. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности, лицензирование.**

Понятие и классификация нематериальных активов. Интеллектуальная собственность и ее виды. Общие свойства интеллектуальной собственности. Охрана интеллектуальной собственности. Интеллектуальные права. Авторское право и патентное право: особенности и функции. Системы патентования. Процедура патентования. Секреты производства (ноу-хау). Товарные знаки, промышленные образцы и авторское право. Лицензирование интеллектуальной собственности: основные принципы. Виды лицензий и их особенности. Франчайзинг как форма передачи прав на интеллектуальную собственность.

Правовые инструменты приобретения и коммерциализации интеллектуальной собственности.

Защита интеллектуальной собственности и борьба с контрафактом. Роль патентного поверенного в защите интеллектуальной собственности. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Международное регулирование в области интеллектуальной собственности. Основы составления лицензионных соглашений.

Налогообложение операций с интеллектуальной собственностью. Оценка стоимости нематериальных активов: методы и подходы. Управление интеллектуальной собственностью в компании: задачи и стратегии. Трансфер технологий и его значение для инновационного развития. Использование интеллектуальной собственности для привлечения инвестиций. Опыт ведущих компаний в области управления интеллектуальной собственностью

## **Тема 10. Бизнес-проект и его презентация.**

Что такое бизнес-проект и зачем он нужен. Основные этапы создания бизнес-проекта: определение идеи и концепции проекта, формирование команды проекта, проведение анализа рынка и определение целевой аудитории, разработка маркетинговой стратегии проекта, финансовое планирование и оценка рисков, создание прототипа продукта или услуги, привлечение инвестиций и поиск партнеров, тестирование бизнес-модели и получение обратной связи, запуск проекта и начало продаж.

Управление проектом и контроль выполнения задач. Мониторинг и анализ результатов проекта. Оценка успешности проекта и его масштабирование.

Особенности презентации бизнес-проекта инвесторам и партнерам. Подготовка презентации и визуальных материалов. Общая структура эффективной презентации. Виды презентаций. Общие замечания по содержанию презентаций.

Построение эффективной коммуникации с аудиторией. Ответы на вопросы и работа с возражениями.

Типичные ошибки при создании и презентации бизнес-проектов. Примеры успешных бизнес-проектов и их стратегии развития.

### **4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся**

#### **4.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.05 «Технологическое предпринимательство» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:**

Тема и/или раздел	Методы текущего контроля
-------------------	--------------------------

	успеваемости
Тема 1. Понятие и сущность технологического предпринимательства	Устный опрос
Тема 2. Инновации – драйвер роста экономики и предпринимательского успеха.	Доклад с презентацией
Тема 3. Формирование и развитие команды.	Практические задания
Тема 4. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план – главные компоненты стартапа.	Практические задания
Тема 5. Маркетинг: оценка рынка и рыночных рисков.	Практические задания, устный опрос
Тема 6. Разработка продукта и выведение его на рынок.	Практические задания
Тема 7. Создание и развитие стартапа	Практические задания
Тема 8. Инструменты привлечения финансирования бизнеса и инфраструктура поддержки инновационной деятельности.	Практические задания
Тема 9. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности, лицензирование.	Устный опрос
Тема 10. Бизнес-проект и его презентация.	Доклад с презентацией

В случае реализации дисциплины в ДОТ формат заданий адаптирован для платформы Moodle.

## 4.2. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

### 4.2.1. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме 1.

#### Понятие и сущность технологического предпринимательства

*Примерные вопросы для устного опроса*

1. Дайте определение понятию “технологическое предпринимательство”.
2. Назовите основные характеристики присущи технологическому предпринимательству.
3. Перечислите основные мотивы для начала технологического бизнеса.
4. Чем отличается технологический предприниматель от обычного предпринимателя?
5. Назовите навыки и знания, необходимые для успешного технологического предпринимателя.
6. Раскройте роль инноваций в технологическом предпринимательстве.
7. Как технологическое предпринимательство способствует экономическому росту и созданию рабочих мест?

8. Перечислите и кратко раскройте существующие источники финансирования для технологического предпринимательства.
9. Опишите роль государственных программ и институтов поддержки в развитии технологического предпринимательства.
10. Раскройте роль бизнес-ангелов и венчурных инвесторов в технологическом бизнесе.
11. Перечислите меры, которые могут предприниматься для снижения рисков в технологическом предпринимательстве.
12. Что входит в понятие “защита интеллектуальной собственности” для технологических предпринимателей?
13. Перечислите возможности международного сотрудничества, которые технологический предприниматель может использовать.
14. Назовите и коротко опишите проблемы, возникающие у технологического предпринимателя на пути к успеху.
15. Раскройте значение образования и обучения для будущих технологических предпринимателей.

#### **4.2.2. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме 2. Инновации – драйвер роста экономики и предпринимательского успеха.**

*Примерные темы для доклада с презентацией*

1. Инновации как ключевой фактор экономического роста и развития предпринимательства
2. Роль инноваций в повышении конкурентоспособности бизнеса
3. Влияние инноваций на создание новых рабочих мест и снижение безработицы
4. Инновационное предпринимательство: возможности и перспективы развития в России
5. Государственные меры поддержки инновационного предпринимательства в России и за рубежом
6. Роль бизнес-ангелов, венчурных фондов и краудфандинговых платформ в финансировании инновационных проектов
7. Технопарки и инновационные кластеры как инфраструктура поддержки инновационного предпринимательства
8. Наставничество и менторство как инструменты развития инновационного предпринимательства
9. Роль образования и науки в создании инноваций и развитии предпринимательства
10. Международное сотрудничество и трансфер технологий как факторы успеха инновационного предпринимательства
11. Защита интеллектуальной собственности как инструмент стимулирования инноваций
12. Экосистема инноваций: взаимодействие науки, бизнеса и государства
13. Искусственный интеллект и машинное обучение как драйверы инноваций в современном мире
14. Влияние инновационных технологий на трансформацию традиционных отраслей экономики
15. Инновационные стартапы: успешные кейсы и уроки для начинающих предпринимателей.

#### **4.2.3. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме 3. Формирование и развитие команды.**

*Примеры практических заданий*

1. «Проблемы и решения в управлении стартапом»

Студенты делятся на несколько групп по 3-5 человек. Преподаватель предлагает каждой группе вслепую вытянуть одно из нескольких описаний проблем, с которыми сталкиваются стартапы. Студенты обсуждают проблему, вырабатывают решение и готовят презентацию о подобных проблемах, с которыми сталкиваются команды стартапов, и о предлагаемых своих решениях для их преодоления. Доклады могут включать такие темы, как мотивация команды, управление конфликтами, принятие решений и делегирование полномочий.

#### 2. Ролевая игра «Встреча с инвестором».

Студенты делятся на две группы: основатели стартапа и инвесторы. Основатели должны подготовить презентацию своего проекта и ответить на вопросы инвесторов. Инвесторы, в свою очередь, должны оценить проект и принять решение о вложении средств, пояснив свое решение и критику.

#### 3. Проект «Разработка стратегии развития стартапа».

Студенты разбиваются на команды. Преподаватель предлагает им вслепую вытянуть одну из нескольких идей стартапа. Затем каждая команда разрабатывает стратегию развития своего стартапа, включая цели, задачи, ключевые направления деятельности и план реализации. Затем команды представляют свои стратегии перед аудиторией и обсуждают их.

### **4.2.4. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме 4. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план – главные компоненты стартапа.**

#### *Примеры практических заданий*

1. Задание на разработку бизнес-идеи: студентам предлагается придумать идею для стартапа и описать ее в виде краткого бизнес-плана. Идеи могут быть самыми разнообразными - от создания нового продукта до разработки мобильного приложения или онлайн-сервиса.

2. Упражнение на формирование бизнес-модели: студенты изучают различные модели бизнеса, такие как модель Абеля, модель Canvas, модель Портера, и выбирают одну из них для своего стартапа. Затем они описывают свою бизнес-модель в виде схемы или таблицы, указывая основные элементы и взаимосвязи между ними.

3. Работа в группах над созданием полноценного бизнес-плана: студенты объединяются в группы по 3–4 человека и разрабатывают бизнес-план для своего стартапа, учитывая все необходимые разделы (анализ рынка, описание продукта/услуги, маркетинговая стратегия, операционный план, финансовый план и т. д.). В конце семинара каждая группа представляет свой бизнес-план перед аудиторией и получает обратную связь от других студентов и преподавателя.

### **4.2.5. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме 5. Маркетинг: оценка рынка и рыночных рисков.**

#### *Примерные вопросы для устного опроса*

1. Перечислите основные этапы процесса оценки рынка и рыночных рисков в маркетинге.
2. Что включает в себя анализ рынка в контексте оценки рыночных рисков?
3. Раскройте роль маркетинговых исследований в процессе оценки рынка?
4. Опишите как проводится анализ конкуренции на рынке.
5. Раскройте, что такое PEST-анализ и как он используется для оценки рыночных рисков.

6. Перечислите факторы, влияющие на спрос на рынок, и опишите, как их учитывать при оценке рыночных рисков.
7. Раскройте содержание SWOT-анализа и способы использования его результатов для оценки рыночных рисков.
8. Опишите способы определения потенциальных угроз и возможностей для бизнеса на рынке.
9. Перечислите методы, используемые для прогнозирования спроса на рынке.
10. Раскройте алгоритм оценки емкости рынка и его потенциала для бизнеса.
11. Опишите, как учитываются факторы инфляции и процентных ставок при оценке рыночных рисков.
12. Раскройте, как определяются и анализируются ключевые сегменты рынка.
13. Опишите, что собой представляет позиционирование продукта на рынке и какую роль оно играет в оценке рыночных рисков.
14. Раскройте процесс анализа поведения потребителей и их предпочтений на рынке.
15. Перечислите инструменты оценки и управления рыночными рисками в маркетинге и раскройте методы их использования.

#### *Примеры практических заданий*

Задание 1: Анализ рыночной ситуации и оценка рисков

Цель: Отработка навыков анализа рыночной ситуации, определения ключевых конкурентов и оценки рыночных рисков.

Инструкция: Студентам предлагается провести анализ конкретного рынка (например, рынок проката самокатов, продажи одежды и т.д.) в конкретном районе города. Они должны определить основные характеристики рынка, его емкость, динамику развития, ключевых игроков и их доли на рынке, а также основные тенденции и риски.

Задание 2: Оценка потенциальных рыночных рисков

Цель: Изучение методов оценки потенциальных рыночных рисков и определение оптимальных стратегий для их минимизации.

Инструкция: Студенты должны провести оценку потенциальных рисков на выбранном рынке, используя различные методы (например, PEST-анализ, SWOT-анализ, модель пяти сил Портера и т.д.). На основе полученных данных они должны предложить стратегии для минимизации выявленных рисков и оптимизации рыночной деятельности.

Задание 3: Анализ рыночной информации и выявление основных конкурентов

Цель: отработка навыков сбора и анализа рыночной информации, выявление основных игроков и тенденций на рынке.

Инструкция: используя различные источники информации (печатные издания, интернет, опросы потребителей), студенты должны собрать информацию о рынке определенного товара или услуги в своем регионе. На основе полученной информации необходимо выявить основных конкурентов, их товарное предложение, ценовую политику, методы продвижения и т. д.

#### **4.2.6. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме 6. Разработка продукта и выведение его на рынок.**

#### *Примеры практических заданий*

1. «Разработка прототипа продукта» - студенты должны создать прототип своего продукта или услуги. Это может быть как физический прототип, так и цифровой. Важно, чтобы прототип был достаточно простым и функциональным, чтобы его можно было протестировать на рынке.

2. «Тестирование продукта на рынке» - студенты проводят тестирование своего продукта на ограниченной аудитории, чтобы получить обратную связь и улучшить его перед выводом на рынок. Это может включать в себя проведение фокус-групп, опрос потребителей или даже создание небольшой пробной партии продукта для продажи.

3. Тестирование прототипа на рынке” - после создания прототипа студенты должны провести его тестирование на ограниченной аудитории. Это позволит получить обратную связь от потенциальных потребителей и улучшить продукт перед выводом на рынок. В ходе тестирования студенты должны определить, какие функции продукта наиболее востребованы, а какие требуют доработки.

#### **4.2.7. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме**

### **7. Создание и развитие стартапа.**

#### *Примеры практических заданий*

1. Создание бизнес-плана: студенты должны разработать бизнес-план для своего стартапа, включая описание продукта или услуги, анализ рынка и конкурентов, стратегию маркетинга и продаж, финансовый план и оценку рисков.

2. Тестирование продукта: студенты должны протестировать свой продукт на небольшой группе пользователей и получить обратную связь для улучшения продукта перед его выводом на рынок.

3. Привлечение инвестиций: студенты выбирают способ финансирования своего стартапа, разрабатывают план и презентацию для соответствующего канала привлечения инвестиций и пытаются привлечь инвестиции для дальнейшего развития проекта.

#### **4.2.8. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме**

### **8. Инструменты привлечения финансирования бизнеса и инфраструктура поддержки инновационной деятельности.**

#### *Примеры практических заданий*

1. Проанализировать и сравнить различные инструменты привлечения финансирования, такие как краудфандинг, венчурное финансирование, государственное финансирование, и выбрать наиболее подходящий для конкретного инновационного проекта.

2. Разработать бизнес-план инновационного проекта с использованием различных источников финансирования, сравнить их и оценить потенциальные риски и возможности проекта.

3. Проанализировать инфраструктуру поддержки инновационной деятельности в России, выявить основные проблемы и предложить пути их решения.

#### **4.2.9. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме**

### **9. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности, лицензирование.**

### *Примерные вопросы для устного опроса*

1. Раскройте понятие «нематериальные активы».
2. Перечислите и охарактеризуйте известные вам виды интеллектуальной собственности.
3. Раскройте понятие «авторское право».
4. Дайте определение понятию «патентное право» и расскажите, какие объекты оно защищает.
5. Раскройте, что такое товарный знак и зачем он нужен.
6. Перечислите и раскройте виды известных вам лицензий и цели их использования.
7. Раскройте сущность коммерческой тайны и опишите как она охраняется.
8. Что такое ноу-хау и как его защитить?
9. Опишите, что такое промышленные образцы и как они охраняются в России.
10. Раскройте разницу между лицензиями на использование патента и товарного знака.
11. Опишите, какие основные аспекты необходимо учитывать при заключении лицензионного договора.

#### **4.2.10. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся к теме**

##### **10. Бизнес-проект и его презентация.**

###### *Примеры практических заданий*

1. Студентам предлагается разработать бизнес-проект в виде презентации. Проект должен включать описание продукта или услуги, анализ рынка, конкурентов и потребителей, стратегию маркетинга, продаж и финансового развития, а также оценку рисков и предполагаемых трудностей. Разработка проводится на протяжении изучения дисциплины – в течение семестра. Презентация должна содержать итоговые выкладки результатов работы студентов в команде или индивидуальной работы.
2. Студенты должны провести презентацию разработанного бизнес-проекта на заданную перед своими однокурсниками или преподавателями. Цель презентации - убедить аудиторию в успешности и привлекательности проекта, а также в способности студента успешно управлять и развивать его. Задание выполняется в качестве разового, начало работы над заданием – на предшествующих практических занятиях. Доработка осуществляется в качестве домашнего задания, результатом которого является презентация.
3. Студентам предлагается создать видеопрезентацию своего бизнес-проекта. Видео должно включать все основные элементы презентации, а также интервью с автором / авторами проекта, в котором он (они) рассказывает о своих планах и мотивации. После создания видео студенты должны разместить его на RuTube или другой платформе и представить результаты на семинаре.

#### **5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине**

**5.1 Экзамен проводится с применением следующих методов (средств):** в форме письменного экзамена, состоящего из 40 вопросов в формате множественного выбора с единственным правильным ответом. За каждый правильно указанный ответ студент получает 1 балл, таким образом, максимально возможно набрать 40 баллов. На экзамен выносятся материалы в объеме, предусмотренном рабочей программой учебной дисциплины. Для выявления уровня освоения компетенции применяется сочетание письменных ответов на основные вопросы и решение ситуационных задач. В соответствии с текущими возможностями допускается проведение письменного тестирования с последующей

проверкой результатов преподавателем вручную или с применением платформенных решений (тестирование на платформе LMS Moodle или иных официально применяемых технических решений).

Типовые вопросы теста приведены ниже.

В случае проведения промежуточной аттестации в дистанционном режиме используется платформа Moodle.

## 5.2. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Компонент компетенции	Промежуточный/ключевой индикатор оценивания	Критерий оценивания
<b>ПКс-6.2</b> Способен выявить новые рыночные возможности и формирует новые бизнес-модели	Выявляет новые рыночные возможности и формирует новые бизнес-модели	Знает риски в разрезе отдельных видов и мероприятия по воздействию на них. Планирует мероприятия по воздействию на риск в разрезе отдельных их видов. Организует мероприятия по воздействию на риск в разрезе отдельных их видов.

### Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

#### Примеры тестов для проведения экзамена по дисциплине

#### Б1.В.05 «Технологическое предпринимательство»

1. Какие из перечисленных факторов наиболее важны для успешного технологического предпринимателя?

- а) Умение генерировать идеи
- б) Умение управлять командой
- в) Наличие капитала
- г) Все из перечисленного

2. Что из нижеперечисленного не является примером технологического предпринимательства?

- а) Разработка нового медицинского устройства
- б) Создание социальной сети
- в) Организация курсов по программированию
- г) Разработка новой системы управления энергопотреблением

3. Какой из перечисленных типов инвесторов наиболее часто поддерживает технологические стартапы?

- а) Бизнес-ангелы
- б) Венчурные капиталисты
- в) Банки
- г) Государственные инвестиционные агентства

4. Что такое “минимально жизнеспособный продукт” (MVP)?

- а) Продукт, который максимально удовлетворяет потребности клиентов
- б) Продукт с минимальными функциями, достаточными для тестирования концепции
- в) Продукт, предназначенный для продажи
- г) Продукт, требующий минимальных затрат на производство

5. Что является главной целью проведения MVP тестирования?

- а) Оценка привлекательности продукта для клиентов
- б) Определение стоимости производства продукта
- в) Определение объема инвестиций
- г) Оценка готовности продукта к запуску

В чем заключается процесс масштабирования бизнеса?

- а) В увеличении прибыли
- б) В расширении клиентской базы
- в) В оптимизации бизнес-процессов
- г) В диверсификации продуктов и услуг

7. Что представляет собой бизнес-модель “freemium”?

- а) Бесплатную версию продукта с дополнительными функциями в платной версии
- б) Бесплатную пробную версию продукта с возможностью перехода на платную версию
- в) Бесплатный продукт с рекламой
- г) Бесплатный продукт без рекламы

8. В каком случае компании следует использовать бизнес-модель «freemium»?

- а) Если продукт имеет высокую стоимость
- б) Если продукт сложно продать
- в) Если продукт требует обучения пользователей
- г) Если продукт не требует значительных вложений для создания

9. Каким образом компания может привлекать пользователей и увеличивать свою долю рынка с помощью бизнес-модели «freemium»?

- а) Предлагая дополнительные платные функции
- б) Размещая рекламу в бесплатной версии
- в) Интегрируясь с другими компаниями
- г) Используя партнерские программы

10. С какими проблемами может столкнуться компания, использующая бизнес-модель «freemium»?

- а) Увеличение расходов из-за бесплатного использования
- б) Снижение качества продукта из-за более низкого контроля
- в) Потеря конфиденциальности пользователей
- г) Отток пользователей из-за необходимости платить

11. Что включает в себя разработка стратегии технологического стартапа?

- а) Определение целей и задач проекта
- б) Анализ конкурентов и рынка
- в) Планирование этапов развития проекта
- г) Все вышеперечисленное

12. Какой способ оценки рынка наиболее подходит для технологических стартапов?

- а) Опрос клиентов
- б) Анализ данных о продажах
- в) Исследование конкурентной среды
- г) Всесторонний анализ рынка

13. На что следует обратить внимание при выборе сотрудников для стартапа?

- а) На их опыт работы в отрасли
- б) На их навыки и знания
- в) На их мотивацию и интерес к проекту
- г) На все вышеперечисленное

14. Как долго, согласно исследованиям, выживает большинство технологических стартапов до момента получения прибыли?

- а) 1-2 года
- б) 3-4 года
- в) 5-6 лет
- г) Более 7 лет

15. Какими качествами должен обладать технологический предприниматель?

- а) Креативностью и умением решать проблемы
- б) Лидерскими качествами и умением управлять командой
- в) Способностью к риску и стремлением к инновациям
- г) Всем вышеперечисленным

### Шкала оценивания

Каждый правильный ответ оценивается в 1 балл. Таким образом, обучающийся может набрать на промежуточной аттестации от 0 до 40 баллов. Набранные баллы суммируются с баллами, набранными в течение семестра.

Экзамен проводит преподаватель по всем темам дисциплины. Знания, умения, навыки студента при проведении экзамена оцениваются на «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» и «неудовлетворительно». Основой для определения оценки служит уровень усвоения студентами материала, предусмотренного данной рабочей программой.

Оценка результатов производится на основе балльно-рейтинговой системы (БРС). Использование БРС осуществляется в соответствии с Приказом СЗИУ РАНХиГС от 06 сентября 2019 г. № 306 с изменениями от 22 января 2020 г. «О применении балльно-рейтинговой системы оценки знаний обучающихся».

Схема расчетов сформирована в соответствии с учебным планом направления, согласована с руководителем научно-образовательного направления, утверждена деканом факультета. Схема расчетов доводится до сведения студентов на первом занятии по данной дисциплине и является составной частью рабочей программы дисциплины и содержит информацию по изучению дисциплины, указанную в Положении о балльно-рейтинговой системе оценки знаний обучающихся в РАНХиГС.

В институте принята следующая шкала перевода оценки из многобалльной системы в пятибалльную:

Таблица 4.4

Количество баллов	Оценка	
	прописью	буквой
96-100	отлично	А
86-95	отлично	В
71-85	хорошо	С

61-70	хорошо	D
51-60	удовлетворительно	E

Оценка	Требования к знаниям
«отлично»	<p>Обучающийся показывает высокий уровень компетентности, знания программного материала, учебной литературы, раскрывает и анализирует проблему с точки зрения различных авторов, отвечая верно тесты и вопросы. Обучающийся показывает не только высокий уровень теоретических знаний, но и видит междисциплинарные связи. Правильно решил теоретические и практикоориентированные тесты. В течение семестра правильно решает задачи, профессионально, грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументированно формулирует выводы. Знает в рамках требований к направлению и профилю подготовки нормативную и практическую базу. На вопросы отвечает кратко, аргументировано, уверенно, по существу. Способен принимать быстрые и нестандартные решения.</p>
«хорошо»	<p>Обучающийся показывает достаточный уровень компетентности, знания материалов занятий, учебной и методической литературы, нормативов и практики его применения. Уверенно и профессионально, грамотным языком, ясно, четко и понятно излагает состояние и суть вопроса. Знает теоретическую и практическую базу, но при ответе на устные, письменные и тестовые вопросы допускает несущественные погрешности. Правильно решает в течение семестра задачи и поясняет их решения, сделал вывод, или ошибся с ответом, но решал правильно и пояснил логику решения. Сумел сделать вывод. Обучающийся показывает достаточный уровень профессиональных знаний, свободно оперирует понятиями, методами оценки принятия решений, имеет представление: о междисциплинарных связях, увязывает знания, полученные при изучении различных дисциплин, умеет анализировать практические ситуации, но допускает некоторые погрешности. Ответы выстраивает логично, материал излагает хорошим языком, привлекается информативный и иллюстрированный материал, но при ответе допускает незначительные ошибки, неточности по названным критериям, которые не искажают сути ответа.</p>
«удовлетворительно»	<p>Обучающийся показывает слабое знание материалов занятий, отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. На поставленные вопросы отвечает неуверенно, допускает погрешности. При ответе на письменные</p>

	<p>вопросы, задачи и тесты допускает ошибки, доля которых не превышает половины объема задания, которая может быть расценена как решенная с не фатальными последствиями. Обучающийся владеет практическими навыками, привлекает иллюстративный материал, но чувствует себя неуверенно при анализе междисциплинарных связей. Правильно решает большую часть практических заданий, задач и тестов, но не расписал в необходимых местах и не пояснил решение, не смог сделать вывод. Либо неверно решил задачу или часть тестов. В ответе не всегда присутствует логика, аргументы привлекаются недостаточно веские. На поставленные вопросы затрудняется с ответами, показывает недостаточно глубокие знания.</p>
«неудовлетворительно»	<p>Обучающийся показывает слабые знания материалов занятий, учебной литературы, теории и практики применения изучаемого вопроса, низкий уровень компетентности, неуверенное изложение вопроса. Обучающийся показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций. Не смог решить практические задачи, задания и тест и не предложил ее решения. Не ориентируется в примерах из реальной практики. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на вопросы или затрудняется с ответом. Делает большое количество ошибок в тестах.</p>

## **6. Методические материалы для освоения дисциплины**

Рабочей программой дисциплины предусмотрены следующие виды аудиторных занятий: лекции, практические занятия, а также внеаудиторная самостоятельная работы студентов. На лекциях рассматриваются наиболее сложный материал дисциплины. Лекция сопровождается презентациями, компьютерными текстами лекции, что позволяет студенту самостоятельно работать над повторением и закреплением лекционного материала. Практические занятия предназначены для индивидуальной или групповой работы студентов по решению конкретных задач и выполнению заданий. Каждое практическое занятие сопровождается домашними заданиями, выдаваемыми студентам для решения во внеаудиторное время.

Для активизации работы студентов во время контактной работы с преподавателем практические занятия проводятся в аналитической и/или интерактивной форме: решения кейсов, опросов, работы с практико-ориентированными заданиями. Ниже предлагаются вопросы для самопроверки студентов по итогам самостоятельной работы по каждой теме дисциплины с соответствующим перечнем литературных и иных информационных источников

### ***Очная форма обучения***

Наименование темы или раздела дисциплины	Трудоемкость, час.	Список рекомендуемой литературы		Вопросы для самопроверки
		Основная (№ из перечня)	Дополнительная (№ из перечня)	
Тема 1. Понятие и сущность технологического предпринимательства.	6	1-2	1-3, 5-8	<p>1. Как вы понимаете экономико-правовую сущность стартапа? Какие специфические черты вы можете выделить?</p> <p>2. Стартап, как правило, основывается для коммерциализации конкретной технологии. В чем заключаются ее особенности?</p> <p>3. Какие этапы проходит стартап по мере своего развития? Назовите их и раскройте их содержание.</p> <p>4. Что такое специальные активы? В чем преимущества и недостатки их использования для стартапа?</p> <p>5. За счет чего некоторым стартапам удается создать инновационную монополию?</p> <p>6. В чем принципиальные отличия бизнес-инкубатора, технопарка и бизнес-акселератора с точки зрения возможных мер поддержки, оказываемых стартапу?</p> <p>7. Какие преимущества получает стартап и чем он рискует при участии в корпоративном акселераторе?</p> <p>8. На каких критериях вы бы основывали выбор способа создания стартапа?</p> <p>9. Почему ООО является наиболее приемлемой организационно-правовой формой для стартапа?</p> <p>10. Что является частой причиной отказа в регистрации ООО?</p> <p>11. Какие аспекты стоит принимать во внимание при выборе системы налогообложения для будущего предприятия? В каких случаях применение упрощенной системы налогообложения недопустимо?</p> <p>12. Чем осложнено формирование уставного капитала ООО за счет имущественных, а не денежных взносов?</p>

<p>Тема 2. Инновации – драйвер роста экономики и предпринимательского успеха.</p>	<p>10</p>	<p>1-2</p>	<p>1-3, 5-8</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Какова роль государства в развитии инновационной деятельности? Приведите примеры законодательных актов, проектов и программ, обеспечивающих инновационную деятельность в России.</li> <li>2. Какие преимущества дает университет малому инновационному предприятию?</li> <li>3. Какие схемы бюджетного финансирования проектов малых инновационных предприятий при университете можно предложить?</li> <li>4. Почему необходимо прогнозировать новые технологические рынки? Назовите приоритетные рынки Национальной технологической инициативы.</li> <li>5. В чем отличие бизнес-акселератора от бизнес-инкубатора и «наукограда» от технопарка?</li> <li>6. Почему к субъектам инновационной активности можно отнести такие системообразующие предприятия, как АО «Объединенная авиастроительная корпорация», АО «Объединенная судостроительная корпорация», АО «Объединенная ракетно-космическая корпорация», ГК «Росатом»?</li> </ol>
<p>Тема 3. Формирование и развитие команды.</p>	<p>10</p>	<p>1-2</p>	<p>3-4</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Каждый человек входит в состав большого количества групп. Мысленно просмотрите все группы, в которые вы входите. Какой признак их различает в большей степени? Какие из них можно назвать командами?</li> <li>2. Приведите две ситуации, когда командная работа не только неэффективна, но и может даже вредить делу.</li> <li>3. Назовите стадии создания команды. Какие процессы происходят на этих стадиях? Приведите примеры.</li> <li>4. На первой стадии формирования команды требуется определить, необходима ли команда для выполнения задания. Предложите критерии для ответа на этот вопрос.</li> <li>5. Какие факторы определяют эффективность работы команды? Приведите примеры действия таких факторов.</li> <li>6. Приведите примеры командных ролей.</li> <li>7. Как определяется оптимальное число членов команды? Какие факторы влияют на эту величину?</li> <li>8. Дайте определение самоуправляемых команд. При каких условиях они работают эффективно?</li> <li>9. Каким образом связаны задача обеспечения сплоченности команд и групповое мышление? Какие меры следует предпринимать, чтобы минимизировать негативные последствия группового мышления?</li> <li>10. Назовите этапы формирования команды. Чем различаются роли лидера на этапе формирования и нормирования?</li> </ol>

<p>Тема 4. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план – главные компоненты стартапа.</p>	<p>14</p>	<p>1-2</p>	<p>1-3, 5-8</p>	<p>1. Как вы понимаете бизнес-модель? Зачем она нужна стартапу? 2. На какие вопросы позволяет ответить канва бизнес-модели в соответствии с подходом О. Гассмана, К. Франкенбергер, М. Шик?</p> <p>3. Как связаны между собой блоки в канве бизнес-модели, предложенной А. Остервальдером и И. Пинье?</p> <p>4. В чем суть и преимущества канвы бизнес-модели Lean Startup?</p> <p>5. Какие виды бизнес-моделей вам известны? По каким критериям может осуществляться их классификация?</p> <p>6. Что является первым шагом в разработке бизнес-модели стартапа и почему это так?</p> <p>7. Назовите прочие этапы бизнес-моделирования стартапа. Какие индикаторы, отражающие успешность развития разных блоков бизнес-модели, вам известны?</p> <p>8. В чем заключаются базовые принципы разработки бизнес-модели стартапа?</p> <p>9. Какие инструменты разработки и реализации бизнес-модели стартапа вам известны? В чем, с вашей точки зрения, их недостатки?</p> <p>10. Каковы наиболее частые ошибки, допускаемые организаторами стартапа? Какими инструментами бизнес-моделирования их можно преодолеть?</p>
<p>Тема 5. Маркетинг: оценка рынка и рыночных рисков.</p>	<p>10</p>	<p>1-2</p>	<p>1-3, 5-8</p>	<p>1. Каким образом можно трактовать понятие «риск»? Почему необходимо учитывать риски при анализе стартапа?</p> <p>2. В чем отличия систематических и несистематических рисков стартапа? Приведите примеры для каждой группы риска.</p> <p>3. Могут ли технологические риски являться систематическими, а коммерческие несистематическими?</p> <p>4. В чем суть метода сценариев и каковы его недостатки?</p> <p>5. Каким образом, кроме метода сценариев, можно учитывать риски в денежном потоке? Какие риски могут быть учтены подобным образом?</p> <p>6. В чем экономический смысл ставки дисконтирования? Почему она растет с ростом уровня рискованности бизнеса?</p> <p>7. В каких параметрах метода CAPM отражены систематические риски странового и отраслевого характера?</p> <p>8. Есть ли возможность учесть несистематические риски в рамках метода CAPM? И если да, то какие?</p> <p>9. Каким образом могут определяться коэффициент бета и премия за риск собственников в рамках метода CAPM?</p> <p>10. Какие метода учета рисков в ставке дисконтирования, помимо метода CAPM, вам известны? В чем их ограничения для стартапа?</p>

<p>Тема 6. Разработка продукта и выведение его на рынок.</p>	<p>10</p>	<p>1-2</p>	<p>1-3, 5-8</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сопоставьте методы формирования концепции нового товара с типами инноваций, которые могут появиться в результате.</li> <li>2. Назовите и проанализируйте приемы латерального маркетинга на уровне рынка, продукта, прочих элементов маркетингового комплекса. Приведите примеры.</li> <li>3. Проанализируйте отличия радикального и консервативного подхода к выбору продукта. Каковы ограничения их использования?</li> <li>4. Дайте определение научно-техническому уровню, уровню новизны, степени удовлетворения потребностей и конкурентоспособности. Какие показатели наиболее важны для покупателя и почему?</li> <li>5. Охарактеризуйте суть основных методов оценки научно-технического уровня нового продукта. Какая модель, с вашей точки зрения, лучше и почему?</li> <li>6. Изложите суть оценки конкурентоспособности нового продукта? Какие ограничения имеет методика ее оценки на основе сопоставления показателя CSI оцениваемого продукта с показателями конкурентов?</li> <li>7. Может ли, с вашей точки зрения, новый продукт иметь высокий научно-технический уровень и при этом низкую конкурентоспособность? Поясните свой ответ.</li> <li>8. Перечислите типы параметров, применяемых в ходе анализа научно-технического уровня и степени удовлетворения покупателя.</li> <li>9. Компания проводит функционально-стоимостной анализ. В чем его суть? Какая стратегия ценообразования, скорее всего, будет избрана? Могут ли радикальные инновации выступать результатом этого анализа?</li> <li>10. Что такое reverse engineering? Какой тип инноваций может появиться на рынке в результате его применения? Как компания, производящая инновационную продукцию, может защитить себя от подобных действий со стороны конкурентов?</li> </ol>
--	-----------	------------	-----------------	---

Тема 7. Создание и развитие стартапа.	14	1-2	1-8	<p>1. Как вы понимаете экономико-правовую сущность стартапа? Какие специфические черты вы можете выделить?</p> <p>2. Стартап, как правило, основывается для коммерциализации конкретной технологии. В чем заключаются ее особенности?</p> <p>3. Какие этапы проходит стартап по мере своего развития? Назовите их и раскройте их содержание.</p> <p>4. Что такое специальные активы? В чем преимущества и недостатки их использования для стартапа?</p> <p>5. За счет чего некоторым стартапам удается создать инновационную монополию?</p> <p>6. В чем принципиальные отличия бизнес-инкубатора, технопарка и бизнес-акселератора с точки зрения возможных мер поддержки, оказываемых стартапу?</p> <p>7. Какие преимущества получает стартап и чем он рискует при участии в корпоративном акселераторе?</p> <p>8. На каких критериях вы бы основывали выбор способа создания стартапа?</p> <p>9. Почему ООО является наиболее приемлемой организационно-правовой формой для стартапа?</p> <p>10. Что является частой причиной отказа в регистрации ООО?</p> <p>11. Какие аспекты стоит принимать во внимание при выборе системы налогообложения для будущего предприятия? В каких случаях применение упрощенной системы налогообложения недопустимо?</p> <p>12. Чем осложнено формирование уставного капитала ООО за счет имущественных, а не денежных взносов?</p>
---------------------------------------	----	-----	-----	---

<p>Тема 8. Инструменты привлечения финансирования бизнеса и инфраструктура поддержки инновационной деятельности.</p>	<p>12</p>	<p>1-2</p>	<p>1-3, 5-8</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Какие программы, реализуемые Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, в наибольшей степени подходят для стартапа?</li> <li>2. В чем специфика косвенного государственного финансирования и на какие его формы может претендовать стартап?</li> <li>3. Если рассматривать банковский кредит как вариант привлечения недостающего капитала в стартап, то какой тип банковского кредитования будет скорее всего использован? В чем его особенности?</li> <li>4. В чем барьеры применения облигационного финансирования стартапом? Какие купоны целесообразно устанавливать стартапу как эмитенту и почему?</li> <li>5. Назовите ключевые принципы венчурного финансирования. В чем заключаются риски стартапа при использовании данного способа привлечения средств в бизнес?</li> <li>6. Какие критерии влияют на выбор стартапом наиболее приемлемого источника финансирования? Выберите любые три источника финансирования и проведите их сравнительный анализ по обозначенным вами критериям.</li> <li>7. Что такое эффект налогового щита и эффект финансового рычага? Как они влияют на выбор способа финансирования бизнеса? Существует ли между ними взаимосвязь?</li> <li>8. Каково содержание этапов планирования стратегии финансирования стартапа?</li> <li>9. Почему планирование стратегии финансирования стартапа начинается с изучения возможности использования государственного финансирования?</li> <li>10. Какие параметры меняются в показателе средневзвешенной стоимости капитала при увеличении доли заемного капитала и почему?</li> </ol>
--	-----------	------------	-----------------	---

<p>Тема 9. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности, лицензирование.</p>	<p>8</p>	<p>1-2</p>	<p>1-3, 5-8</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Что необходимо принимать во внимание при анализе интеллектуальной собственности стартапа?</li> <li>2. Какие решения в отношении интеллектуальной собственности стоит принимать организаторам стартапа с целью повышения его инвестиционной привлекательности?</li> <li>3. В чем преимущества и недостатки режима патентования по сравнению с режимом коммерческой тайны? Почему контрагенты, с которыми сотрудничает стартап, заинтересованы в наличии патента?</li> <li>4. По каким критериям целесообразно сегментировать промышленный и потребительский рынок?</li> <li>5. На какие аспекты стоит обращать внимание при анализе спроса на продукцию стартапа?</li> <li>6. Что такое функциональная карта потребителя, для чего она составляется?</li> <li>7. Какие факторы влияют на конкурентоспособность?</li> <li>8. Что такое степень удовлетворения потребителя, как она определяется? В чем роль потенциальных покупателей в контексте анализа данного показателя?</li> <li>9. В чем заключаются особенности анализа конкурентоспособности стартапа?</li> <li>10. На месте потенциального инвестора на основании каких критериев в рамках трех направлений первоначального анализа стартапа (интеллектуальная собственность, спрос, конкурентоспособность) вы бы приняли решение о вложении в него капитала?</li> </ol>
---	----------	------------	-----------------	--

Тема 10. Бизнес-проект и его презентация	12	1-2	1-3, 5-8	<p>1. Каковы основные возможные цели оценки инвестиционной привлекательности стартапа? На каких стадиях его развития и для кого она может проводиться?</p> <p>2. В чем принципиальные отличия статических и динамических показателей эффективности?</p> <p>3. Почему NPV нельзя в полной мере рассматривать как показатель эффективности, а лишь как показатель инвестиционной привлекательности?</p> <p>4. Каковы критерии принятия решения об инвестиционной привлекательности стартапа в контексте анализа динамических показателей?</p> <p>5. В чем особенности оценки стартапа венчурным инвестором? Что такое стоимость на момент инвестирования?</p> <p>6. Какими методами можно оценить стоимость стартапа на момент стабилизации бизнеса? В чем особенности их использования?</p> <p>7. Какой актив становится объектом анализа со стороны венчурного инвестора при допущении о пессимистичном сценарии развития стартапа?</p> <p>8. В чем плюсы и минусы участия в корпоративном акселераторе для стартапа с точки зрения, во-первых, простого участия, а во-вторых, финального инкорпорирования?</p> <p>9. На что обращает внимание жюри корпоративного акселератора при изначальном отборе стартапов для участия в акселераторе?</p> <p>10. Назовите три направления количественной оценки стартапа при принятии решения о его инкорпорировании. В чем специфика их анализа?</p> <p>11. Чем может объясняться снижение денежных потоков крупной компании в первые периоды инкорпорирования стартапа?</p> <p>12. От каких факторов зависит размер первоначальных инвестиций со стороны компании — организатора акселератора при инкорпорировании стартапа?</p>
Всего:	106			

### **Очно-заочная форма обучения**

Наименование темы или раздела дисциплины	Трудоемкость, час.	Список рекомендуемой литературы		Вопросы для самопроверки
		Основная (№ из перечня)	Дополнительная (№ из перечня)	

<p>Тема 1. Понятие и сущность технологического предпринимательства.</p>	<p>8</p>	<p>1-2</p>	<p>1-3, 5-8</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Как вы понимаете экономико-правовую сущность стартапа? Какие специфические черты вы можете выделить?</li> <li>2. Стартап, как правило, основывается для коммерциализации конкретной технологии. В чем заключаются ее особенности?</li> <li>3. Какие этапы проходит стартап по мере своего развития? Назовите их и раскройте их содержание.</li> <li>4. Что такое специальные активы? В чем преимущества и недостатки их использования для стартапа?</li> <li>5. За счет чего некоторым стартапам удается создать инновационную монополию?</li> <li>6. В чем принципиальные отличия бизнес-инкубатора, технопарка и бизнес-акселератора с точки зрения возможных мер поддержки, оказываемых стартапу?</li> <li>7. Какие преимущества получает стартап и чем он рискует при участии в корпоративном акселераторе?</li> <li>8. На каких критериях вы бы основывали выбор способа создания стартапа?</li> <li>9. Почему ООО является наиболее приемлемой организационно-правовой формой для стартапа?</li> <li>10. Что является частой причиной отказа в регистрации ООО?</li> <li>11. Какие аспекты стоит принимать во внимание при выборе системы налогообложения для будущего предприятия? В каких случаях применение упрощенной системы налогообложения недопустимо?</li> <li>12. Чем осложнено формирование уставного капитала ООО за счет имущественных, а не денежных взносов?</li> </ol>
<p>Тема 2. Инновации – драйвер роста экономики и предпринимательского успеха.</p>	<p>8</p>	<p>1-2</p>	<p>1-3, 5-8</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Какова роль государства в развитии инновационной деятельности? Приведите примеры законодательных актов, проектов и программ, обеспечивающих инновационную деятельность в России.</li> <li>2. Какие преимущества дает университет малому инновационному предприятию?</li> <li>3. Какие схемы бюджетного финансирования проектов малых инновационных предприятий при университете можно предложить?</li> <li>4. Почему необходимо прогнозировать новые технологические рынки? Назовите приоритетные рынки Национальной технологической инициативы.</li> <li>5. В чем отличие бизнес-акселератора от бизнес-инкубатора и «наукограда» от технопарка?</li> <li>6. Почему к субъектам инновационной активности можно отнести такие системообразующие предприятия, как АО «Объединенная авиастроительная корпорация», АО «Объединенная судостроительная корпорация», АО «Объединенная ракетно-космическая корпорация», ГК «Росатом»?</li> </ol>

<p>Тема 3. Формирование и развитие команды.</p>	<p>10</p>	<p>1-2</p>	<p>3-4</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Каждый человек входит с состав большого количества групп. Мысленно просмотрите все группы, в которые вы входите. Какой признак их различает в большей степени? Какие из них можно назвать командами?</li> <li>2. Приведите две ситуации, когда командная работа не только неэффективна, но и может даже вредить делу.</li> <li>3. Назовите стадии создания команды. Какие процессы происходят на этих стадиях? Приведите примеры.</li> <li>4. На первой стадии формирования команды требуется определить, необходима ли команда для выполнения задания. Предложите критерии для ответа на этот вопрос.</li> <li>5. Какие факторы определяют эффективность работы команды? Приведите примеры действия таких факторов.</li> <li>6. Приведите примеры командных ролей.</li> <li>7. Как определяется оптимальное число членов команды? Какие факторы влияют на эту величину?</li> <li>8. Дайте определение самоуправляемых команд. При каких условиях они работают эффективно?</li> <li>9. Каким образом связаны задача обеспечения сплоченности команд и групповое мышление? Какие меры следует предпринимать, чтобы минимизировать негативные последствия группового мышления?</li> <li>10. Назовите этапы формирования команды. Чем различаются роли лидера на этапе формирования и нормирования?</li> </ol>
<p>Тема 4. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план – главные компоненты стартапа.</p>	<p>12</p>	<p>1-2</p>	<p>1-3, 5-8</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Как вы понимаете бизнес-модель? Зачем она нужна стартапу?</li> <li>2. На какие вопросы позволяет ответить канва бизнес-модели в соответствии с подходом О. Гассмана, К. Франкенбергер, М. Шик?</li> <li>3. Как связаны между собой блоки в канве бизнес-модели, предложенной А. Остервальдером и И. Пинье?</li> <li>4. В чем суть и преимущества канвы бизнес-модели Lean Startup?</li> <li>5. Какие виды бизнес-моделей вам известны? По каким критериям может осуществляться их классификация?</li> <li>6. Что является первым шагом в разработке бизнес-модели стартапа и почему это так?</li> <li>7. Назовите прочие этапы бизнес-моделирования стартапа. Какие индикаторы, отражающие успешность развития разных блоков бизнес-модели, вам известны?</li> <li>8. В чем заключаются базовые принципы разработки бизнес-модели стартапа?</li> <li>9. Какие инструменты разработки и реализации бизнес-модели стартапа вам известны? В чем, с вашей точки зрения, их недостатки?</li> <li>10. Каковы наиболее частые ошибки, допускаемые организаторами стартапа? Какими инструментами бизнес-моделирования их можно преодолеть?</li> </ol>

<p>Тема 5. Маркетинг: оценка рынка и рыночных рисков.</p>	<p>10</p>	<p>1-2</p>	<p>1-3, 5-8</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Каким образом можно трактовать понятие «риск»? Почему необходимо учитывать риски при анализе стартапа?</li> <li>2. В чем отличия систематических и несистематических рисков стартапа? Приведите примеры для каждой группы риска.</li> <li>3. Могут ли технологические риски являться систематическими, а коммерческие несистематическими?</li> <li>4. В чем суть метода сценариев и каковы его недостатки?</li> <li>5. Каким образом, кроме метода сценариев, можно учитывать риски в денежном потоке? Какие риски могут быть учтены подобным образом?</li> <li>6. В чем экономический смысл ставки дисконтирования? Почему она растет с ростом уровня рискованности бизнеса?</li> <li>7. В каких параметрах метода CAPM отражены систематические риски странового и отраслевого характера?</li> <li>8. Есть ли возможность учесть несистематические риски в рамках метода CAPM? И если да, то какие?</li> <li>9. Каким образом могут определяться коэффициент бета и премия за риск собственников в рамках метода CAPM?</li> <li>10. Какие метода учета рисков в ставке дисконтирования, помимо метода CAPM, вам известны? В чем их ограничения для стартапа?</li> </ol>
---	-----------	------------	-----------------	---

<p>Тема 6. Разработка продукта и выведение его на рынок.</p>	<p>12</p>	<p>1-2</p>	<p>1-3, 5-8</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сопоставьте методы формирования концепции нового товара с типами инноваций, которые могут появиться в результате.</li> <li>2. Назовите и проанализируйте приемы латерального маркетинга на уровне рынка, продукта, прочих элементов маркетингового комплекса. Приведите примеры.</li> <li>3. Проанализируйте отличия радикального и консервативного подхода к выбору продукта. Каковы ограничения их использования?</li> <li>4. Дайте определение научно-техническому уровню, уровню новизны, степени удовлетворения потребностей и конкурентоспособности. Какие показатели наиболее важны для покупателя и почему?</li> <li>5. Охарактеризуйте суть основных методов оценки научно-технического уровня нового продукта. Какая модель, с вашей точки зрения, лучше и почему?</li> <li>6. Изложите суть оценки конкурентоспособности нового продукта? Какие ограничения имеет методика ее оценки на основе сопоставления показателя CSI оцениваемого продукта с показателями конкурентов?</li> <li>7. Может ли, с вашей точки зрения, новый продукт иметь высокий научно-технический уровень и при этом низкую конкурентоспособность? Поясните свой ответ.</li> <li>8. Перечислите типы параметров, применяемых в ходе анализа научно-технического уровня и степени удовлетворения покупателя.</li> <li>9. Компания проводит функционально-стоимостной анализ. В чем его суть? Какая стратегия ценообразования, скорее всего, будет избрана? Могут ли радикальные инновации выступать результатом этого анализа?</li> <li>10. Что такое reverse engineering? Какой тип инноваций может появиться на рынке в результате его применения? Как компания, производящая инновационную продукцию, может защитить себя от подобных действий со стороны конкурентов?</li> </ol>
--	-----------	------------	-----------------	---

Тема 7. Создание и развитие стартапа.	12	1-2	1-8	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Как вы понимаете экономико-правовую сущность стартапа? Какие специфические черты вы можете выделить?</li> <li>2. Стартап, как правило, основывается для коммерциализации конкретной технологии. В чем заключаются ее особенности?</li> <li>3. Какие этапы проходит стартап по мере своего развития? Назовите их и раскройте их содержание.</li> <li>4. Что такое специальные активы? В чем преимущества и недостатки их использования для стартапа?</li> <li>5. За счет чего некоторым стартапам удается создать инновационную монополию?</li> <li>6. В чем принципиальные отличия бизнес-инкубатора, технопарка и бизнес-акселератора с точки зрения возможных мер поддержки, оказываемых стартапу?</li> <li>7. Какие преимущества получает стартап и чем он рискует при участии в корпоративном акселераторе?</li> <li>8. На каких критериях вы бы основывали выбор способа создания стартапа?</li> <li>9. Почему ООО является наиболее приемлемой организационно-правовой формой для стартапа?</li> <li>10. Что является частой причиной отказа в регистрации ООО?</li> <li>11. Какие аспекты стоит принимать во внимание при выборе системы налогообложения для будущего предприятия? В каких случаях применение упрощенной системы налогообложения недопустимо?</li> <li>12. Чем осложнено формирование уставного капитала ООО за счет имущественных, а не денежных взносов?</li> </ol>
---------------------------------------	----	-----	-----	--

<p>Тема 8. Инструменты привлечения финансирования бизнеса и инфраструктура поддержки инновационной деятельности.</p>	<p>12</p>	<p>1-2</p>	<p>1-3, 5-8</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Какие программы, реализуемые Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, в наибольшей степени подходят для стартапа?</li> <li>2. В чем специфика косвенного государственного финансирования и на какие его формы может претендовать стартап?</li> <li>3. Если рассматривать банковский кредит как вариант привлечения недостающего капитала в стартап, то какой тип банковского кредитования будет скорее всего использован? В чем его особенности?</li> <li>4. В чем барьеры применения облигационного финансирования стартапом? Какие купоны целесообразно устанавливать стартапу как эмитенту и почему?</li> <li>5. Назовите ключевые принципы венчурного финансирования. В чем заключаются риски стартапа при использовании данного способа привлечения средств в бизнес?</li> <li>6. Какие критерии влияют на выбор стартапом наиболее приемлемого источника финансирования? Выберите любые три источника финансирования и проведите их сравнительный анализ по обозначенным вами критериям.</li> <li>7. Что такое эффект налогового щита и эффект финансового рычага? Как они влияют на выбор способа финансирования бизнеса? Существует ли между ними взаимосвязь?</li> <li>8. Каково содержание этапов планирования стратегии финансирования стартапа?</li> <li>9. Почему планирование стратегии финансирования стартапа начинается с изучения возможности использования государственного финансирования?</li> <li>10. Какие параметры меняются в показателе средневзвешенной стоимости капитала при увеличении доли заемного капитала и почему?</li> </ol>
--	-----------	------------	-----------------	---

<p>Тема 9. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности, лицензирование.</p>	<p>10</p>	<p>1-2</p>	<p>1-3, 5-8</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Что необходимо принимать во внимание при анализе интеллектуальной собственности стартапа?</li> <li>2. Какие решения в отношении интеллектуальной собственности стоит принимать организаторам стартапа с целью повышения его инвестиционной привлекательности?</li> <li>3. В чем преимущества и недостатки режима патентования по сравнению с режимом коммерческой тайны? Почему контрагенты, с которыми сотрудничает стартап, заинтересованы в наличии патента?</li> <li>4. По каким критериям целесообразно сегментировать промышленный и потребительский рынок?</li> <li>5. На какие аспекты стоит обращать внимание при анализе спроса на продукцию стартапа?</li> <li>6. Что такое функциональная карта потребителя, для чего она составляется?</li> <li>7. Какие факторы влияют на конкурентоспособность?</li> <li>8. Что такое степень удовлетворения потребителя, как она определяется? В чем роль потенциальных покупателей в контексте анализа данного показателя?</li> <li>9. В чем заключаются особенности анализа конкурентоспособности стартапа?</li> <li>10. На месте потенциального инвестора на основании каких критериев в рамках трех направлений первоначального анализа стартапа (интеллектуальная собственность, спрос, конкурентоспособность) вы бы приняли решение о вложении в него капитала?</li> </ol>
---	-----------	------------	-----------------	--

Тема 10. Бизнес-проект и его презентация	12	1-2	1-3, 5-8	<p>1. Каковы основные возможные цели оценки инвестиционной привлекательности стартапа? На каких стадиях его развития и для кого она может проводиться?</p> <p>2. В чем принципиальные отличия статических и динамических показателей эффективности?</p> <p>3. Почему NPV нельзя в полной мере рассматривать как показатель эффективности, а лишь как показатель инвестиционной привлекательности?</p> <p>4. Каковы критерии принятия решения об инвестиционной привлекательности стартапа в контексте анализа динамических показателей?</p> <p>5. В чем особенности оценки стартапа венчурным инвестором? Что такое стоимость на момент инвестирования?</p> <p>6. Какими методами можно оценить стоимость стартапа на момент стабилизации бизнеса? В чем особенности их использования?</p> <p>7. Какой актив становится объектом анализа со стороны венчурного инвестора при допущении о пессимистичном сценарии развития стартапа?</p> <p>8. В чем плюсы и минусы участия в корпоративном акселераторе для стартапа с точки зрения, во-первых, простого участия, а во-вторых, финального инкорпорирования?</p> <p>9. На что обращает внимание жюри корпоративного акселератора при изначальном отборе стартапов для участия в акселераторе?</p> <p>10. Назовите три направления количественной оценки стартапа при принятии решения о его инкорпорировании. В чем специфика их анализа?</p> <p>11. Чем может объясняться снижение денежных потоков крупной компании в первые периоды инкорпорирования стартапа?</p> <p>12. От каких факторов зависит размер первоначальных инвестиций со стороны компании — организатора акселератора при инкорпорировании стартапа?</p>
Всего:	106			

## 7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

### 7.1. Основная литература

1. Поляков Н.А., Мотовилов О.В., Лукашов Н.В. Управление инновационными проектами : учебник и практикум для вузов / Н. А. Поляков, О. В. Мотовилов, Н. В. Лукашов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 384 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15534-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536478> (дата обращения: 07.04.2024).
2. Спиридонова Е.А. Создание стартапов : учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-

14065-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544141> (дата обращения: 07.04.2024).

## 7.2. Дополнительная литература

1. *Алексеева М.Б., Ветренко П.П. Анализ инновационной деятельности : учебник и практикум для вузов / М. Б. Алексеева, П. П. Ветренко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 337 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14499-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536570> (дата обращения: 07.04.2024).*
2. *Баранчев В.П., Масленникова Н.П., Мишин В.М. Управление инновациями : учебник для вузов / В. П. Баранчев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 724 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17991-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/534109> (дата обращения: 07.04.2024).*
3. *Зуб, А. Т. Управление изменениями : учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 284 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00490-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536103> (дата обращения: 12.04.2024).*
4. *Кочеткова, А. И. Психологические механизмы командообразования : учебник и практикум для вузов / А. И. Кочеткова, П. Н. Кочетков. — 6-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 652 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18881-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/555010> (дата обращения: 12.04.2024).*
5. *Основы цифровой экономики : учебник и практикум для вузов / М. Н. Конягина [и др.] ; ответственный редактор М. Н. Конягина. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 235 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13476-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/543732> (дата обращения: 12.04.2024).*
6. *Спиридонова, Е. А. Управление инновациями : учебник и практикум для вузов / Е. А. Спиридонова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 314 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17890-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/540847> (дата обращения: 12.04.2024).*
7. *Теоретическая инноватика : учебник и практикум для вузов / И. А. Брусакова [и др.] ; под редакцией И. А. Брусаковой. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 333 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04909-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/539707> (дата обращения: 07.04.2024).*
8. *Хотяшева О.М., Слесарев М.А. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для вузов / О. М. Хотяшева, М. А. Слесарев. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 326 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00347-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535910> (дата обращения: 07.04.2024).*

## 7.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон №51-ФЗ от 30.11.1994. — Электрон.дан. — Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/?ysclid=lu62fx5yw248809337](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/?ysclid=lu62fx5yw248809337)



учету, гуманитарным и естественным областям знаний, рефератам и полным текстам публикаций из научных и научно-популярных журналов.

• Emerald – крупнейшее мировое издательство, специализирующееся на электронных журналах и базах данных по экономике и менеджменту. Имеет статус основного источника профессиональной информации для преподавателей, исследователей и специалистов в области менеджмента.

Возможно использование, кроме вышеперечисленных ресурсов, и других электронных ресурсов сети Интернет.

### 7.5. Иные источники

1. Кроме вышеперечисленных ресурсов, используются следующие ресурсы сети Интернет:

<http://www.garant.ru/>; <http://www.kodeks.ru/>

2. Министерств финансов РФ [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)

3. Федеральная налоговая служба РФ [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)

4. Федеральная служба статистики РФ [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

5. Центральный Банк России [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

6. Рейтинговое агентство «РА-Эксперт» [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru)

### 8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Освоение дисциплины предполагает использование программного обеспечения Microsoft Excel, Microsoft Word, Microsoft PowerPoint для подготовки текстового и табличного материала, графических иллюстраций. Используется платформа MS Teams для проведения онлайн занятий и групповой работы, а также интернет-сервисы и электронные ресурсы (поисковые системы, электронная почта, профессиональные тематические чаты и форумы, системы аудио и видео конференций, онлайн энциклопедии, справочники, библиотеки, электронные учебные и учебно-методические материалы).

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные классы для проведения лекций и практических занятий
2.	Специализированная мебель и оргсредства: аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами
3.	Технические средства обучения: Персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV.