

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков
Должность: директор
Дата подписания: 20.05.2026 11:59:05
Уникальный программный ключ:
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

Приложение 4
к образовательной программе

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.05 Технологическое предпринимательство
(индекс, наименование дисциплины, в соответствии с учебным планом)

38.03.02 Менеджмент
(код, наименование направления подготовки)

Стратегический менеджмент
(наименование образовательной программы)

Очная/очно-заочная
(формы обучения)

Год набора – 2026

Санкт-Петербург

Автор(ы)-составитель(и) РПД:

Конягина Мария Николаевна, д.э.н., доцент, профессор кафедры менеджмента Северо-Западного института управления РАНХиГС

Заведующий кафедрой:

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

Рабочая программа дисциплины Б1.В.05 «Технологическое предпринимательство» одобрена на заседании кафедры менеджмента СЗИУ РАНХиГС

протокол № 8 от «02» апреля 2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Типы оценочных материалов, показатели, критерии, шкалы оценивания
5. Формы аттестации и типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся
6. Формы промежуточной аттестации по дисциплине, типы оценочных материалов, показатели, критерии, шкалы оценивания
7. Методические материалы по освоению дисциплины
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
9. 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 формирование у обучающихся следующих профессиональных компетенций::

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии)	Код компетенци и	Наименование компетенции	Код индикатора достижения компетенци й	Наименование индикатора достижения компетенций	Образовательны й результат
08.018 Специалист по управлению рисками, утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 18.04.2025 г. №264н. D/05.6 Оценка эффективности и управления рисками в организации и представление результатов оценки органам управления организации	ПКс-2	Способен участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	ПКс-2.2	Применяет программы внедрения технологических и продуктовых инноваций или программы организационных изменений	ПК-2.2. 3-1. Знает Методы формирования дорожной карты внедрения риск-ориентированного подхода к управлению организацией ПК-2.2. 3-2. Знает Нормы профессионально й этики ПК-2.2. У-1. Умеет Организовывать и координировать работу по оценке уровня зрелости методики управления рисками и разрабатывать рекомендации для внедрения риск-ориентированного подхода к управлению организацией

2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Общий объем дисциплины:

3,00 з.е., 108 ак.час

Очная форма обучения

Вид работы	Трудоемкость (в академ.часах)
Общая трудоемкость	108
Контактная работа	42
Лекции	12

Практические занятия	30
Лабораторные занятия	-
Консультации	2
Самостоятельная работа	37
Формы текущего контроля	Доклад с презентацией, устный опрос, практическое задание
Форма промежуточной аттестации	Экзамен

Очно-заочная форма обучения

Вид работы	Трудоемкость (в академ. часах)
Общая трудоемкость	108
Контактная работа	33
Лекции	8
Практические занятия	14
Лабораторные занятия	-
Консультации	2
Самостоятельная работа	57
Формы текущего контроля	Доклад с презентацией, устный опрос, практическое задание
Форма промежуточной аттестации	Экзамен

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 реализуется частично с применением дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ).

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 в 8 семестре (4 курс), а для студентов очно-заочной формы обучения в 9 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)

3.1. Структура дисциплины (модуля)

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	ВСЕГО	Объем дисциплины, ак.час											Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий								Самостоятельная работа				
			Период теоретического обучения						Период промежуточной аттестации (сессия)		СРкр	СРэк	СР		
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Катгэк					Контроль
Л	ВЛ	ЛР	ПЗ												
Тема 1	Понятие и сущность технологического предпринимательства.	7	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	4	Опрос
Тема 2	Инновации – драйвер роста экономики и предпринимательского успеха.	7	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	4	Доклад
Тема 3	Формирование и развитие команды.	7	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	4	Практическое задание
Тема 4	Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план – главные компоненты стартапа.	10	2	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	4	Практическое задание
Тема 5	Маркетинг: оценка рынка и рыночных рисков.	7	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	4	Практическое задание, опрос
Тема 6	Разработка продукта и выведение его на рынок.	8	1	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	3	Практическое задание
Тема 7	Создание и развитие стартапа.	8	1	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	3	Практическое задание

Тема 8	Инструменты привлечения финансирования бизнеса и инфраструктура поддержки инновационной деятельности.	9	1	0	0	4	0	0	0	0	0	0	4	Практическое задание
Тема 9	Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности, лицензирование.	6	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	3	Опрос
Тема 10	Бизнес-проект и его презентация	10	2	0	0	4	0	0	0	0	0		4	Доклад
Промежуточная аттестация		29	0	0	0	0	0	0	2	9	0	18	0	экзамен
Итого		108	12	0	0	30	0	0	2	9	0	18	37	

Используемые сокращения:

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям.

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	ВСЕГО	Объем дисциплины, ак.час											Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий								Самостоятельная работа				
			Период теоретического обучения						Период промежуточной аттестации (сессия)		СРкр	СРэк	СР		
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Каттэк					Контроль
			Л	ВЛ	ЛР	ПЗ									
Тема 1	Понятие и сущность технологического предпринимательства.	6,5	0,5	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	5	Опрос
Тема 2	Инновации – драйвер роста экономики и предпринимательского успеха.	6,5	0,5	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	5	Доклад
Тема 3	Формирование и развитие команды.	7	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	5	Практическое задание
Тема 4	Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план – главные компоненты стартапа.	8	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	5	Практическое задание
Тема 5	Маркетинг: оценка рынка и рыночных рисков.	9	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	7	Практическое задание, опрос
Тема 6	Разработка продукта и выведение его на рынок.	8	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	5	Практическое задание
Тема 7	Создание и развитие стартапа.	8	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	5	Практическое задание
Тема 8	Инструменты привлечения финансирования бизнеса и инфраструктура	7,5	0,5	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	5	Практическое задание

	поддержки инновационной деятельности.													
Тема 9	Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности, лицензирование.	6,5	0,5	0	0	1	0	0	0	0	0	0	5	Опрос
Тема 10	Бизнес-проект и его презентация	12	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	10	Доклад
Промежуточная аттестация		29	0	0	0	0	0	0	2	9	0	18	0	экзамен
Итого		108	8	0	0	14	0	0	2	9	0	18	57	

Используемые сокращения:

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям.

3.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Понятие и сущность технологического предпринимательства. ПКс-6.2.

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. ПКс-6.2

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. ПКс-6.2.

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. ПКс-6.2.

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. ПКс-6.2.

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. ПКс-6.2.

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. ПКс-6.2.

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. ПКс-6.2.

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. ПКс-6.2.

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. ПКс-6.2.

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. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания

4.1. Оценочные материалы по дисциплине **Б1.В.05 «Технологическое предпринимательство»** входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляют фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа — это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа — это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В). 	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4). 	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильные ответы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать несколько правильных ответов. 4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г). 	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями другого)
Задание закрытого типа на установление последовательности	Прочитайте текст и установите последовательность	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов. 	Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр

		<p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.</p> <p>4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БАВ или 135).</p>	
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать один верный ответ.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</p> <p>5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа</p>
<p>Задание открытого типа с развернутым ответом</p>	<p>Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса.</p> <p>2. Продумать логику и полноту ответа.</p> <p>3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</p> <p>4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</p>	<p>Ответ считается верным:</p> <p>1. Отсутствие фактических ошибок.</p> <p>2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа).</p> <p>3. Обоснованность ответа (наличие аргументов).</p> <p>4. Логическая последовательность излагаемого материала.</p>

4.5. Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС

Итоговая балльная оценка	Традиционная система	Бинарная система	ECTS	
			Для традиционной системы	Для бинарной системы
95-100	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
85-94			B	P/ Passed
75-84	Хорошо		C	P/ Passed
65-74			D	P/ Passed
55-64			E	P/ Passed
0-54	Неудовлетворительно		Не зачтено	F

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию
60 баллов	40 баллов	100 баллов	100 баллов

5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам

5.1. В ходе реализации дисциплины **Б1.В.05 «Технологическое предпринимательство»** могут использоваться следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным точкам):

деловая игра, доклад, опрос, практическое задание, контрольное задание.

Тема и/или раздел	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1. Понятие и сущность технологического предпринимательства	Опрос
Тема 2. Инновации – драйвер роста экономики и	Доклад

предпринимательского успеха.	
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, 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.	Опрос
Тема 10. Бизнес-проект и его презентация.	Доклад

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

5.2. Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне контрольных точек):

Тема 1. Понятие и сущность технологического предпринимательства. ПКс-6.2.

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 кратко опишите проблемы, возникающие у технологического предпринимателя на пути к успеху.
15. Раскройте значение образования и обучения для будущих технологических предпринимателей.

Тема 2. Инновации – драйвер роста экономики и предпринимательского успеха. ПКс-6.2.

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.

Тема 3. Формирование и развитие команды. ПКс-6.2.

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.

Тема 4. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план – главные компоненты стартапа. ПКс-6.2.

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.

Тема 5. Маркетинг: оценка рынка и рыночных рисков. ПКс-6.2.

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.

Тема 6. Разработка продукта и выведение его на рынок. ПКс-6.2.

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.

Тема 7. Создание и развитие стартапа. ПКс-6.2.

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.

Тема 8. Инструменты привлечения финансирования бизнеса и инфраструктура поддержки инновационной деятельности. ПКс-6.2.

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.

Тема 9. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности, лицензирование. ПКс-6.2.

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.

Тема 10. Бизнес-проект и его презентация. ПКс-6.2.

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.

5.3. Показатели и критерии оценивания текущих и промежуточных форм контроля

5.3.1 Оценка по БРС за 8 семестр

Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной точкой (далее – КТ). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает не менее 2 (двух) и не более 10 (десяти) КТ в течение периода освоения дисциплины.

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КТ составляет 100 (сто) баллов.

Распределение весовых коэффициентов по КТ в рамках текущего контроля успеваемости по дисциплине и формулы расчета:

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ, которое может набрать обучающийся	Коэффициент веса контрольной точки	Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине (отражается в журнале БРС в СДО)
КТ 1	100	0,1	10
КТ 2	100	0,2	20
КТ 3	100	0,3	30
Итого:	X	0,6	60

Формула расчета результата контрольной точки:

Результат контрольной точки = Количество баллов за работу в рамках КТ X Коэффициент веса контрольной точки.

Расчет ТКУ (ТКУ – текущий контроль успеваемости)

Сумма всех коэффициентов по текущему контролю успеваемости - 0,6.

максимальное кол-во баллов за семестр по устному опросу (УО) = 100 x 0,05 = 5

максимальное кол-во баллов за семестр по практическому заданию (ПЗ) = 100 x 0,05 = 5

максимальное кол-во баллов за семестр за деловую игру = 100 x 0,2 = 20

максимальное кол-во баллов за семестр за контрольное задание = 100 x 0,3 = 30

максимальная сумма баллов за семестр по ТКУ = 100 x 0,6 = 60

Расчет ПА (ПА – промежуточная аттестация) Зачёт с оценкой

Коэффициент по промежуточной аттестации- 0,4

Максимальное кол-во баллов за семестр по ПА = $100 \times 0,4 = 40$

Наименование контрольной точки	Оценочные средства	Коэффициент веса контрольной точки	Максимальное кол-во баллов за семестр	Показатели оценки	Критерии оценки
КТ-1	Устный опрос	0,05	5	Корректность и полнота ответов	Все ответы полные, развернутые, обоснованные 5 баллов
	Практические задания	0,05	5	Студенты получают формулировку проблемной ситуации профессиональной деятельности, для которой нужно найти решения с позиции участников ситуации. Оцениваются применение методов решения проблемных ситуаций, способность анализировать элементы ситуации, навыки, необходимые для профессиональной деятельности.	Полнота раскрытия темы задания и владение терминологией, правильные ответы на дополнительные вопросы 5 баллов
КТ-2	Доклад	0,2	20	Полнота доклада, оформление презентации и соответствие регламенту	Доклад, раскрывающий тему и оформленный в соответствии с требованиями СЗИУ РАНХИГС. 20 баллов
КТ-3	Контрольное задание	0,3	30	Тестирование проходит с использованием LMS Moodle или в письменной форме. Обучающийся получает определённое количество тестовых заданий. На выполнение выделяется фиксированное время в зависимости от количества заданий. Оценка выставляется в зависимости от процента правильно	85-100 % правильно выполненных заданий 30 баллов

				выполненных заданий.	
Всего		0,6	60		
	Экзамен	0,4	40	<p>Экзамен нацелен на комплексную проверку освоения дисциплины, проводится либо в устной форме по билетам, либо письменно в форме тестирования.</p> <p>Устный опрос проводится по билетам, в которых содержатся вопросы по всем темам курса. Обучающемуся даётся время на подготовку. Оценивается владение материалом, его системное освоение, способность применять нужные знания, навыки и умения при анализе проблемных ситуаций и решении практических заданий.</p> <p>Экзамен в форме теста содержит вопросы по всем темам курса. Обучающийся получает определённое количество тестовых заданий. На выполнение выделяется фиксированное время в зависимости от количества заданий. Оценка выставляется в зависимости от процента правильно выполненных заданий. Оценивается владение материалом, его системное освоение, способность применять нужные знания, навыки и умения при анализе проблемных ситуаций и решении практических заданий. Тестирование проходит с использованием LMS Moodle или в письменной форме. Обучающийся получает определённое количество тестовых заданий. На выполнение выделяется фиксированное время в зависимости от количества заданий. Оценка выставляется в зависимости от процента правильно выполненных заданий.</p>	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала.
	Дополнительное (компенсирующее) задание				максимальное кол-во баллов за семестр за дополнительное задание –

					30 баллов
--	--	--	--	--	-----------

Итоговая балльная оценка по дисциплине по каждому семестру= Результат ТКУ + Результат ПА

Формула расчета итоговой балльной оценки по дисциплине

Итоговая балльная оценка по дисциплине = Результат ТКУ + Результат ПА

В случае если студент в течение семестра не набирает минимальное число баллов, необходимое для сдачи промежуточной аттестации, то он может заработать дополнительные баллы, отработав соответствующие разделы дисциплины, получив от преподавателя компенсирующие задания.

В случае получения на промежуточной аттестации неудовлетворительной оценки студенту предоставляется право повторной аттестации в срок, установленный для ликвидации академической задолженности по итогам соответствующей сессии. Студент, набравший в течение семестра сумму баллов, достаточную для получения оценки «зачтено» и «удовлетворительно» (55 баллов) может получить оценку без прохождения промежуточной аттестации. В таком случае студент обязан выразить свое согласие на получение оценки без прохождения промежуточной аттестации. Студент вправе отозвать свое согласие на получение оценки без прохождения промежуточной аттестации не более одного раза и не позднее, чем за один день до начала промежуточной аттестации. Если студент хочет получить более высокую оценку, он должен пройти промежуточную аттестацию. Студент имеет право выразить свое согласие на получение оценки без прохождения промежуточной аттестации и отозвать соответствующее согласие только в период после получения баллов за все контрольные точки в рамках текущего контроля успеваемости и не позднее 1 (одного) рабочего дня до даты начала промежуточной аттестации по дисциплине.

5.4. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ и типовые оценочные материалы:

КТ – 1. Темы 1-9

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.
16. Перечислите основные этапы процесса оценки рынка и рыночных рисков в маркетинге.
17. Что включает в себя анализ рынка в контексте оценки рыночных рисков?
18. Раскройте роль маркетинговых исследований в процессе оценки рынка?
19. Опишите как проводится анализ конкуренции на рынке.
20. Раскройте, что такое PEST-анализ и как он используется для оценки рыночных рисков.
21. Перечислите факторы, влияющие на спрос на рынок, и опишите, как их учитывать при оценке рыночных рисков.
22. Раскройте содержание SWOT-анализа и способы использования его результатов для оценки рыночных рисков.
23. Опишите способы определения потенциальных угроз и возможностей для бизнеса на рынке.
24. Перечислите методы, используемые для прогнозирования спроса на рынке.
25. Раскройте алгоритм оценки емкости рынка и его потенциала для бизнеса.
26. Опишите, как учитываются факторы инфляции и процентных ставок при оценке рыночных рисков.
27. Раскройте, как определяются и анализируются ключевые сегменты рынка.
28. Опишите, что собой представляет позиционирование продукта на рынке и какую роль оно играет в оценке рыночных рисков.
29. Раскройте процесс анализа поведения потребителей и их предпочтений на рынке.
30. Перечислите инструменты оценки и управления рыночными рисками в маркетинге и раскройте методы их использования.
31. Раскройте понятие «нематериальные активы».
32. Перечислите и охарактеризуйте известные вам виды интеллектуальной собственности.
33. Раскройте понятие «авторское право».
34. Дайте определение понятию «патентное право» и расскажите, какие объекты оно защищает.
35. Раскройте, что такое товарный знак и зачем он нужен.
36. Перечислите и раскройте виды известных вам лицензий и цели их использования.
37. Раскройте сущность коммерческой тайны и опишите как она охраняется.
38. Что такое ноу-хау и как его защитить?
39. Опишите, что такое промышленные образцы и как они охраняются в России.
40. Раскройте разницу между лицензиями на использование патента и товарного знака.
41. Опишите, какие основные аспекты необходимо учитывать при заключении лицензионного договора.

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. 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.

5. Упражнение на формирование бизнес-модели: студенты изучают различные модели бизнеса, такие как модель Абея, 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.

6. 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.

7. Задание: 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.

8. Задание: 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.

9. Задание: 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.

10. «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.

11. «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.
12. 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.
13. 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.
14. Тестирование продукта: студенты должны протестировать свой продукт на небольшой группе пользователей и получить обратную связь для улучшения продукта перед его выводом на рынок.
15. 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.
16. Проанализировать и сравнить различные инструменты привлечения финансирования, такие как краудфандинг, венчурное финансирование, государственное финансирование, и выбрать наиболее подходящий для конкретного инновационного проекта.
17. Разработать бизнес-план инновационного проекта с использованием различных источников финансирования, сравнить их и оценить потенциальные риски и возможности проекта.
18. Проанализировать инфраструктуру поддержки инновационной деятельности в России, выявить основные проблемы и предложить пути их решения.

КТ – 2. Тема 10

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.

16. 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.

17. 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.

18. 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.

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

Критерии оценивания доклада:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Содержание и раскрытие темы	0-20	Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами
Грамотность изложения	0-20	Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации
Стилистика	0-20	Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность
Логика изложения	0-20	Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы
Оригинальность	0-20	Уникальный подход к теме, нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора
Итого максимально:	100	

КТ – 3. Тема 1-7

Контрольное задание: Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

Управляющий финансами на предприятии выполняет:

- а) организацию контроля;
- б) операции хеджирования;
- в) участие в формировании стратегии;
- г) выбор инвестиционных проектов.
- д) нет правильного ответа.

Тест 2.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

Бухгалтерская отчетность определяется как:

- а) обобщение результатов деятельности организации за месяц, квартал, год,
- б) единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности,
- в) формы отчетности, установленные Минфином Российской Федерации.

Тест 3.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

Процесс воспроизводства основных фондов может осуществляться за счет различных источников:

- а) капитальных вложений,
- б) краткосрочных займов и кредитов,
- в) коммерческих кредитов,
- г) безвозмездной передачи,
- д) аренды.

Основной целью формирования капитала фирмы является:

- а) привлечение достаточного его объема для финансирования приобретения необходимых активов,
- б) оптимизация структуры капитала с позиций обеспечения условий последующего эффективного использования,
- в) создание достаточной массы оборотного капитала.

Тест 4.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранных вариантов ответа.

Составляющими политики управления капиталом предприятия являются:

- а) эмиссионная политика,
- б) дивидендная политика,
- в) кредитная политика,
- г) учетная политика.

Основными задачами долгосрочной финансовой политики являются следующие:

- а) выбор источников и методов финансирования оборотных активов,
- б) выбор способов начисления амортизации основных средств,
- в) выбор методов начисления дивидендов.

Денежный поток включает:

- а) чистую прибыль,
- б) амортизацию,
- в) капиталовложения,
- г) потребность в собственных оборотных средствах,
- д) изменения в долговых обязательствах,
- е) налоги,
- ж) себестоимость реализованной продукции.

Критерии оценивания тестовых заданий:

Диапазон баллов	Описание критерия	
85-100	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
65-84	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
55-64	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0-54	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине

6.1. Промежуточная аттестация может быть реализована с элементами ЭО / ДОТ. Промежуточная аттестация (зачет с оценкой) проводится в письменной форме или в виде тестов, реализуемых в LMS Moodle. Обучающийся получает экзаменационный билет с вариантами задач, тестов или ссылку на тесты, затем приступает к решению. Необходимо дать ответ в письменном виде, подробно изложив ход решения, при необходимости завершить решение выводами, ответить на все вопросы тестов, выбрав или вписав верные ответы.

6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

Тема 1. Понятие и сущность технологического предпринимательства. ПКс-6.2.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос
1.	Понятие, цели, функции технологического предпринимательства
2.	Роль государственных программ и институтов поддержки в развитии технологического предпринимательства

1.2. Контрольные задания:

Задание 1.

Стартап разработал новое программное обеспечение. Годовые операционные расходы (зарплаты, маркетинг, хостинг) после выхода на рынок составили **150 тыс. д.е.** Годовая выручка от продажи подписок составила **400 тыс. д.е.** Первоначальные инвестиции в разработку продукта (R&D) составили **750 тыс. д.е.**

Определите:

1. Срок окупаемости инвестиций (Т).
2. Рентабельность инвестиций (ROI).

Задание 2.

Технологический стартап привлек от бизнес-ангела первоначальные инвестиции в размере **500 тыс. д.е.**, отдав за это **20%** своей компании. На следующем этапе, после достижения ключевых показателей, стартап был продан крупной корпорации за **5 млн д.е.**

Определите:

1. Во сколько раз итоговая сумма, полученная основателем, меньше стоимости продажи компании.
2. Абсолютную сумму, которую получил основатель при выходе.

2. Задания комбинированного типа:

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1.	Назовите, как называется ключевой документ, описывающий бизнес-модель стартапа, его продукт, рынок, команду и финансовые прогнозы: Варианты ответов: а) питч-дек б) бизнес-план		
2.	Назовите как называется первоначальная фаза развития технологического стартапа, на которой идея превращается в работающий прототип и формируется костяк команды: Варианты ответов: а) посевная стадия (pre-seed/seed) б) стадия роста (growth stage)		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Технологическое предпринимательство как деятельность – это:

- а) процесс создания и вывода на рынок инновационного продукта с целью получения прибыли;
- б) система знаний по управлению IT-отделом в крупной компании;
- в) процесс оптимизации производственных издержек на промышленном предприятии.

К ключевым характеристикам технологического стартапа относятся:

- а) низкая рентабельность и стабильный cash flow;
- б) масштабируемость, инновационность и высокие риски;
- в) большие основные фонды и длительный цикл производства.

К основным стадиям инвестирования в технологический стартап относятся:

- а) маркетинг, производство, дистрибуция;
- б) посевная стадия (seed), стадия роста (Series A, B, C), выход (exit);
- в) НИОКР, патентование, сертификация.

Тест 2.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать несколько правильных ответов.

Записать только буквы выбранного варианта ответа.

Основная цель технологического предпринимательства – это:

- а) создание рабочих мест в регионе;

- б) захват рыночной доли существующего продукта;
- в) создание и захват новой ценности через инновацию.

К основным источникам финансирования стартапа на ранней стадии относятся:

- а) выпуск облигаций и получение банковских кредитов;
- б) собственные средства основателей, бизнес-ангелы, венчурные фонды;
- в) эмиссия акций на фондовой бирже.

Продуктом технологического предпринимательства является:

- а) исключительно программное обеспечение;
- б) уникальное технологическое решение (продукт, услуга, платформа);
- в) любая продукция, произведенная на высокотехнологичном оборудовании.

Тема 2. Инновации – драйвер роста экономики и предпринимательского успеха.
ПКс-6.2.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос
1.	Дайте определение инновации. Чем инновация отличается от изобретения?
2.	Опишите модель «Открытых инноваций» (Open Innovation) и ее преимущества для технологических компаний.

1.2. Контрольные задания:

Задание 1.

Компания разработала и внедрила новую производственную технологию, что позволило сократить переменные затраты на единицу продукции на 15 д.е. Годовой объем производства составляет 50 000 единиц. Затраты на разработку и внедрение инновации (НИОКР и оборудование) составили 3 000 000 д.е.

Определите:

- 1. Годовой экономический эффект от внедрения инновации (в д.е.).
- 2. Срок окупаемости инвестиций в данную инновацию (в годах).

Задание 2.

Стартап оценил, что выход с инновационным продуктом на новый рыночный сегмент потребует инвестиций в маркетинг и дистрибуцию в размере 2 млн д.е. Прогнозируемая выручка от продаж в новом сегменте составляет 600 тыс. д.е. в год. При этом постоянные затраты на поддержание этого направления бизнеса составят 200 тыс. д.е. в год.

Определите:

- 1. Чистую годовую прибыль от экспансии на новый рынок.
- 2. Срок окупаемости инвестиций в экспансию.

2. Задания комбинированного типа:

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1.	1. Назовите, как называется тип инноваций, связанный с коренным изменением технологии, которое создает новые рынки или делает существующие продукты устаревшими: Варианты ответов:		

	а) радикальная инновация б) постепенная (улучшающая) инновация		
2.	Назовите, как называется экономический эффект, когда преимущества от распространения и использования инновации получают другие компании и общество в целом, а не только ее создатель: Варианты ответов: а) сетевой эффект б) положительный экстерналий		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1. (Выбор одного правильного ответа)

Инновация – это:

- а) фундаментальное научное открытие, не имеющее прикладного значения;
- б) успешно внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции;
- в) любое изменение в производственном процессе предприятия.

Согласно теории Й. Шумпетера, ключевая роль инноваций заключается в:

- а) обеспечении стабильности и равновесия на рынке;
- б) осуществлении «созидательного разрушения» и стимулировании экономического роста;
- в) снижении налоговой нагрузки на бизнес.

К основным типам инноваций по объекту применения НЕ относится:

- а) технологическая инновация;
- б) маркетинговая инновация;
- в) кадровая инновация;
- г) процессная инновация.

Тест 2.

(Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается **несколько правильных ответов** из предложенных вариантов. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. Выбрать **несколько правильных ответов**. Записать только буквы выбранного варианта ответа.)

Какие из перечисленных факторов являются драйверами инновационной деятельности компании?

- а) жесткая конкуренция на рынке;
- б) стабильность и предсказуемость спроса;
- в) стремительное технологическое развитие;
- г) высокие барьеры для входа на рынок.

Какие из перечисленных характеристик относятся к радикальным инновациям?

- а) несут высокие риски, но открывают сверхприбыльные возможности;
- б) направлены на незначительное улучшение существующих продуктов;
- в) создают новые парадигмы для целых отраслей;
- г) их легко и быстро может скопировать конкурент.

К прямым эффектам от внедрения инноваций для экономики в целом можно отнести:

- а) рост производительности труда;
- б) создание новых рынков и отраслей;
- в) снижение уровня безработицы в краткосрочном периоде;
- г) увеличение ВВП.

Тема 3. Формирование и развитие команды. ПКс-6.2.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос
1.	Назовите ключевые роли в команде технологического стартапа на ранней стадии (например, по модели «Создатель, Продавец, Специалист»). Раскройте их обязанности.
2.	Опишите, какие существуют методы разрешения конфликтов в команде технологического предпринимателя.

2. Контрольные задания:

Задание

1.

Основатель стартапа предлагает трем ключевым сотрудникам опционный пул в размере 15% от компании. Опционы распределяются между сотрудниками пропорционально их вкладу: ведущий разработчик получает 6%, менеджер по продукту — 5%, маркетолог — 4%. Через 3 года компания была продана за 10 млн д.е.

Определите:

1. Сумму, которую получит ведущий разработчик от продажи компании.
2. Долю компании, которая останется у основателя после выделения опционного пула сотрудникам.

Задание

2.

На формирование и обучение команды из 5 человек стартап потратил 250 тыс. д.е. (рекрутинг, онбординг, тренинги). Внедрение agile-методологии позволило увеличить скорость разработки, что принесло дополнительную выручку в размере 100 тыс. д.е. в квартал.

Определите:

1. Срок окупаемости (в кварталах) инвестиций в формирование и обучение команды за счет полученного дополнительного дохода.
2. Годовой экономический эффект от повышения эффективности команды после прохождения срока окупаемости.

3. Задания комбинированного типа:

3.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

1. Назовите, как называется процесс поиска и привлечения ключевых исполнителей и менеджеров для стартапа на ранней стадии:

Варианты ответов:

- а) хедхантинг
- б) аутсорсинг

2. Назовите, как называется система мотивации сотрудников технологической компании, при которой им предоставляется право в будущем приобрести долю в компании по заранее оговоренной цене:

Варианты ответов:

- а) опционный пул (ESOP)
- б) премирование по KPI

4. Задания закрытого типа.

4.1. Тестовые задания.

Тест 1. (Выбор одного правильного ответа)

Ключевая цель формирования команды в технологическом стартапе – это:

- а) минимизация фонда оплаты труда;
- б) объединение компетенций для достижения общих бизнес-целей;
- в) создание максимально большой управленческой структуры.

Что из перечисленного является наиболее важным для кофаундера (сооснователя) технологического стартапа?

- а) полное совпадение взглядов по всем операционным вопросам;
- б) комплементарность навыков и разделение общего видения;
- в) опыт работы в одной и той же компании до основания стартапа.

При распределении долей в стартапе между основателями первостепенное значение следует уделять:

- а) вкладу каждого в создание и развитие бизнеса;
- б) тому, кто первым предложил идею;
- в) равному распределению независимо от вклада.

Тест 2.

(Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается **несколько правильных ответов** из предложенных вариантов. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. Выбрать **несколько правильных ответов**. Записать только буквы выбранного варианта ответа.)

Какие из перечисленных факторов критически важны для успешной командной работы в стартапе?

- а) четкое распределение ролей и зон ответственности;
- б) наличие неформального лидера, противоречащего официальному;
- в) открытая коммуникация и регулярная обратная связь;
- г) единоличное принятие всех решений основателем.

Какие из перечисленных методов способствуют повышению мотивации и удержанию ключевых сотрудников в технологическом стартапе?

- а) предоставление опционов на акции (опционный пул);
- б) прозрачная карьерная траектория и профессиональный рост;
- в) отсутствие дедлайнов и четких целей;
- г) создание комфортной рабочей атмосферы и корпоративной культуры.

К этапам формирования команды по Такману относятся:

- а) апсайзинг;
- б) «шторминг» (конфликтование);
- в) «нормирование» (упорядочивание);
- г) «исполнение».

Тема 4. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план – главные компоненты стартапа. ПКс-6.2.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос
1.	Опишите ключевые элементы бизнес-модели по методологии Canvas (Osterwalder) и приведите пример для технологического стартапа.
2.	В чем заключается основное различие между бизнес-идеей и бизнес-моделью?

1.2. Контрольные задания:

Задание

1.

Стартап разрабатывает мобильное приложение с подпиской. Прогнозируемое количество пользователей через год – 50 000 человек. Месячная стоимость подписки составляет 5 д.е. Средние переменные затраты на одного пользователя (поддержка, хостинг) составляют 0.5 д.е. в месяц. Постоянные затраты (аренда офиса, зарплаты) составляют 40 000 д.е. в месяц.

Определите:

1. Месячную валовую прибыль стартапа.
2. Точку безубыточности в количестве пользователей, при которой стартап покрывает все monthly постоянные затраты.

Задание

2.

Для запуска проекта основатели стартапа вложили 20 000 д.е. собственных средств (посевные инвестиции). На запуск и выведение продукта на рынок требуется 150 000 д.е. Основатели предлагают инвестору 15% долю в компании за необходимые инвестиции.

Определите:

1. Оценочную стоимость компании (pre-money valuation) до получения инвестиций.
2. Какую долю в компании будут в сумме владеть основатели после привлечения инвестора.

2. Задания комбинированного типа:

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

1. **Назовите, как называется финансовый план, который показывает, сколько денег компания ожидает получить от клиентов и сколько она должна заплатить поставщикам в определенный период времени:**

Варианты ответов:

- а) отчет о прибылях и убытках (P&L)
- б) кассовый план (Cash Flow Plan)

2. **Назовите, как называется сегмент клиентов, для которых продукт или услуга создает наибольшую ценность и которые являются первоочередной целью для стартапа:**

Варианты ответов:

- а) нишевый рынок
- б) массовый рынок

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1. (Выбор одного правильного ответа)

Бизнес-модель – это:

- а) подробное техническое описание продукта;
- б) концепция того, как компания создает, доставляет и захватывает ценность;
- в) юридический устав предприятия.

Ключевое назначение бизнес-плана для стартапа – это:

- а) формальное требование для регистрации бизнеса;
- б) структурирование идеи, привлечение инвестиций и управленческий инструмент;
- в) описание должностных обязанностей сотрудников.

Какой из перечисленных элементов НЕ входит в классическую канву бизнес-модели (Business Model Canvas)?

- а) карта потока создания ценности;
- б) взаимоотношения с клиентами;
- в) ключевые ресурсы;
- г) ценностное предложение.

Тест 2.

(Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается **несколько правильных ответов** из предложенных вариантов. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. Выбрать **несколько правильных ответов**. Записать только буквы выбранного варианта ответа.)

Какие из перечисленных компонентов являются обязательными для жизнеспособной бизнес-модели технологического стартапа?

- а) продуманные каналы сбыта;
- б) лояльность государственных органов;
- в) стабильные источники доходов;
- г) четко сформулированное ценностное предложение.

Какие из перечисленных источников являются эффективными для первичной проверки (валидации) бизнес-идеи?

- а) глубокий анализ рынка и интервью с потенциальными клиентами;
- б) создание минимально жизнеспособного продукта (MVP);
- в) мнение только друзей и родственников;
- г) изучение отраслевых отчетов и статистики.

Ключевые риски, которые должен анализировать бизнес-план технологического стартапа, включают:

- а) рыночные риски (непринятие продукта рынком);
- б) риски, связанные с командой;
- в) риски изменения курса криптовалют;
- г) операционные и финансовые риски.

Тема 5. Маркетинг: оценка рынка и рыночных рисков. ПКс-6.2.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос
1.	Опишите ключевые цели и задачи анализа рынка для технологического стартапа на этапе его запуска.
2.	В чем заключается принципиальная разница между рыночным объемом (TAM, SAM, SOM) и рыночной долей? Приведите пример для стартапа в сфере фитнес-приложений.

1.2. Контрольные задания:

Задание

1.

Стартап выводит на рынок умную кормушку для домашних животных. По данным исследований, общее количество владельцев кошек и собак в стране (целевой рынок) составляет 10 млн человек (TAM). Из них 30% интересуются технологичными гаджетами для питомцев (SAM). Команда планирует захватить 5% от SAM в первый год.

Рассчитайте:

- 1. Потенциально доступный рынок (SAM) в количестве клиентов.
- 2. Целевой объем рынка (SOM) для первого года работы.

Задание 2. Стартап в сфере EdTech провел анализ конкурентов и выделил три ключевых параметра для сравнения: цена за курс, количество уроков и наличие персонального наставника. Результаты анализа представлены ниже:

Параметр	Стартап «Умник»	Конкурент А	Конкурент Б
Цена за курс, д.е.	100	150	80
Количество уроков	30	25	20
Наличие наставника	Да	Нет	Да

На основе этих данных:

1. Проведите сравнительный анализ и выделите конкурентные преимущества и слабые стороны стартапа «Умник».
2. Сформулируйте одно возможное ценностное предложение для стартапа «Умник», основанное на этом анализе.

Задания комбинированного типа:

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

Назовите, какой метод оценки рынка основан на анализе уже сформировавшегося спроса и данных о продажах аналогичных товаров или услуг-заменителей:

Варианты ответов:

- а) «сверху-вниз»
- б) «снизу-вверх»

Назовите, какой тип рыночного риска является наиболее критичным для стартапа с инновационным продуктом, не имеющим прямых аналогов:

Варианты ответов:

- а) риск непринятия продукта рынком
- б) риск усиления ценовой конкуренции

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1. (Выбор одного правильного ответа)

TAM (Total Addressable Market) – это:

- а) доля рынка, которую компания планирует захватить в первый год;
- б) часть SAM, которую компания реально может обслужить своими ресурсами;
- в) общий потенциальный объем рынка, выраженный в выручке или количестве клиентов.

Первичное маркетинговое исследование характеризуется тем, что:

- а) проводится на основе уже опубликованных данных и отчетов;
- б) данные собираются непосредственно компанией (через опросы, интервью, фокус-группы) для решения ее конкретной задачи;
- в) является полностью бесплатным и не требует специальных ресурсов.

Какой из перечисленных факторов НЕ относится к макроэкономическим рискам (PEST-анализ)?

- а) изменение ключевой ставки центральным банком;
- б) ужесточение законодательства о защите персональных данных;
- в) появление на рынке нового сильного конкурента с аналогичным продуктом.

Тест 2. (Выбор нескольких правильных ответов)

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. Выбрать несколько правильных ответов. Записать только буквы выбранного варианта ответа.

Какие из перечисленных методов являются эффективными для проведения первичного маркетингового исследования стартапом?

- а) анализ готовых отраслевых отчетов консалтинговых компаний;
- б) проведение онлайн-опросов в тематических сообществах потенциальных клиентов;
- в) личные интервью с представителями целевой аудитории;
- г) копирование маркетинговой стратегии главного конкурента.

Какие из перечисленных компонентов являются ключевыми для корректной оценки рыночного объема?

- а) определение общей суммы денег, которую целевые клиенты готовы тратить на решение своей проблемы;
- б) сегментация рынка для выделения адресуемых частей;
- в) данные о прибыльности ближайших конкурентов;
- г) анализ демографических и поведенческих характеристик потенциальных клиентов.

Ключевые рыночные риски, которые должен оценивать стартап, включают:

- а) риск того, что целевой рынок окажется слишком маленьким для достижения прибыльности;
- б) риск неверного позиционирования продукта и недопонимания ценности клиентами;
- в) риск поломки единственного сервера компании;
- г) риск появления более технологичного или дешевого продукта у конкурентов.

Тема 6. Разработка продукта и выведение его на рынок. ПКс-6.2.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос
1.	Опишите ключевые этапы процесса разработки продукта от идеи до запуска. В чем заключается цель каждого этапа?
2.	В чем заключается основное различие между поэтапной (каскадной) и гибкой (Agile) методологиями разработки продукта? Какой подход чаще всего используется в стартапах и почему?

1.2. Контрольные задания:

Задание 1.

Команда стартапа разрабатывает новый мессенджер с усиленным шифрованием. На этапе проектирования было сформулировано следующее ценностное предложение: "Безопасность ваших личных разговоров превыше всего".

Разработайте:

1. Три ключевые функциональные требования к продукту, непосредственно вытекающие из этого ценностного предложения.
2. Один гипотетический пользовательский сценарий, описывающий, как пользователь использует одну из этих функций.

Задание 2.

Стартап планирует вывод на рынок устройства для умного дома – «Умный датчик протечек воды». Прогнозируемые постоянные затраты на запуск (НИОКР, маркетинг, инструменты) составили 500 000 д.е. Переменные затраты на производство одного устройства – 25 д.е. Цена продажи устройства планируется на уровне 80 д.е.

Рассчитайте:

1. Сколько устройств необходимо продать, чтобы достичь точки безубыточности (окупить все затраты)?
2. Какую выручку получит стартап в точке безубыточности?

2. Задания комбинированного типа:

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

1. Назовите, какой подход к разработке продукта предполагает создание минимальной версии продукта с только самыми основными функциями для быстрой проверки гипотез на реальных пользователях:

Варианты ответов:

- а) Создание полностью готового продукта
- б) Создание минимально жизнеспособного продукта (MVP)

2. Назовите, какая маркетинговая стратегия вывода продукта на рынок предполагает фокус на одном-двух сегментах с последующим расширением на смежные рынки:

Варианты ответов:

- а) «Скользкий взлом»
- б) «Ураган»

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1. (Выбор одного правильного ответа)

Основная цель создания минимально жизнеспособного продукта (MVP) – это:

- а) произвести впечатление на инвесторов максимально красивым и функциональным прототипом;
- б) проверить ключевые бизнес-гипотезы с минимальными затратами времени и ресурсов;
- в) окончательно доработать продукт перед массовым релизом.

Каналы вывода продукта на рынок – это:

- а) только онлайн-реклама и социальные сети;
- б) пути, по которым продукт и его ценность доставляются от компании к конечному потребителю;
- в) логистические маршруты для доставки физического товара.

Какой из перечисленных инструментов НЕ является типичным для сбора обратной связи на ранних этапах разработки продукта?

- а) интервью с ранними последователями;
- б) A/B тестирование ключевых функций;
- в) полноценный национальный опрос с репрезентативной выборкой в 5000 человек;
- г) анализ метрик использования продукта.

Тест 2. (Выбор нескольких правильных ответов)

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. Выбрать несколько правильных ответов. Записать только буквы выбранного варианта ответа.

Какие из перечисленных характеристик типичны для ранних последователей?

- а) они более терпимы к несовершенству продукта;
- б) они мотивированы решением своей острой проблемы с помощью новшества;
- в) они составляют большинство на любом рынке;
- г) их отзывы являются ценнейшим источником информации для доработки продукта.

Какие из перечисленных действий являются ключевыми элементами успешного вывода продукта на рынок?

- а) определение целевых сегментов клиентов и каналов их привлечения;
- б) планирование коммуникационной и ценовой стратегии;
- в) немедленный уход с рынка при появлении первого негативного отзыва;

г) подготовка плана по продажам и маркетингу.

Ключевые метрики, которые должна отслеживать команда на этапе запуска и первых продаж продукта, включают:

- а) коэффициент оттока пользователей;
- б) стоимость привлечения клиента;
- в) общее количество сотрудников в компании;
- г) пожизненную ценность клиента.

Тема 7. Создание и развитие стартапа. ПКс-6.2.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос
1.	Опишите ключевые этапы жизненного цикла стартапа от идеи до выхода (exit).
2.	Каковы основные элементы бизнес-модели по методологии Customer Development (CustDev) и «Холст бизнес-модели»?

1.2. Контрольные задания:

Задание 1.

Стартап находится на стадии роста и привлек инвестиции в раунде А в размере 1,5 млн д.е. за 25% компании. До этого, на посевной стадии, основатели продали 10% компании за 200 тыс. д.е.

Определите:

- 1. Постденежную оценку стартапа после раунда А.
- 2. Долю основателей после раунда А (в процентах).

Задание 2.

Команда стартапа разработала MVP (минимально жизнеспособный продукт) и провела его тестирование на 100 потенциальных пользователях. 45 из них активно использовали продукт в течение пробного периода, а 15 согласились оплатить подписку после его окончания.

Рассчитайте:

- 1. Метрику активации (активных пользователей).
- 2. Конверсию в платящих пользователей.

2. Задания комбинированного типа:

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1.	Назовите, какой метод используется для первоначальной проверки гипотез о проблеме и ценности продукта без создания самого продукта: Варианты ответов: а) создание MVP б) проведение CustDev-интервью		
2.	Назовите, как называется раунд инвестиций, предназначенный для масштабирования уже работающей бизнес-модели и захвата рынка: Варианты ответов:		

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
	а) Раунд A (Series A) б) Посевной раунд (Seed Round)		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Выберите один правильный ответ для каждого вопроса.

Минимально жизнеспособный продукт (MVP) – это:

- а) продукт с минимальной себестоимостью производства;
- б) версия продукта с минимальным набором функций, позволяющая проверить ключевую гипотезу и получить обратную связь;
- в) самый первый прототип продукта, который используется для внутреннего тестирования.

Основная цель проведения CustDev-интервью на этапе поиска продукта – это:

- а) найти первых платящих клиентов;
- б) проверить, существует ли проблема, которую мы решаем, и является ли наше решение ценным для клиента;
- в) составить портрет идеального клиента для таргетированной рекламы.

Понятие «Product-Market Fit» (Соответствие продукта рынку) означает, что:

- а) продукт технически совершенен и не имеет багов;
- б) продукт пользуется стабильным и растущим спросом на целевом рынке, удовлетворяя реальные потребности клиентов;
- в) маркетинговая стратегия идеально соответствует характеристикам продукта.

Тест 2.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. Выберите несколько правильных ответов.

Какие из перечисленных действий относятся к этапу «Поиск продукта» по методологии Customer Development?

- а) Масштабные рекламные кампании в социальных сетях.
- б) Проведение глубинных интервью с потенциальными клиентами.
- в) A/B тестирование ценностного предложения.
- г) Построение отдела продаж на 50 человек.

Какие из перечисленных метрик являются «качественными» на ранних стадиях стартапа?

- а) Количество положительных отзывов и цитат из интервью с пользователями.
- б) Помесячный рост выручки (MRR).
- в) Глубина и эмоциональная окраска обратной связи от пользователей MVP.
- г) Коэффициент конверсии из посетителя в подписчика на сайте.

Для чего основателям стартапа создавать «Холст бизнес-модели»?

- а) Чтобы получить детализированный бизнес-план на 50 страницах для банка.

- б) Чтобы на одной странице визуализировать и проверить ключевые гипотезы бизнеса.
- в) Чтобы быстро донести суть бизнеса до потенциальных инвесторов и партнеров.
- г) Чтобы рассчитать точную сумму налоговых отчислений.

Тема 7. Создание и развитие стартапа. ПКс-6.2.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос
1.	Опишите ключевые этапы жизненного цикла стартапа от идеи до выхода (exit).
2.	Каковы основные элементы бизнес-модели по методологии Customer Development (CustDev) и «Холст бизнес-модели»?

1.2. Контрольные задания:

Задание 1.

Стартап находится на стадии роста и привлек инвестиции в раунде А в размере 1,5 млн д.е. за 25% компании. До этого, на посевной стадии, основатели продали 10% компании за 200 тыс. д.е. Определите:

1. Постденежную оценку стартапа после раунда А.
2. Долю основателей после раунда А (в процентах).

Задание 2.

Команда стартапа разработала MVP (минимально жизнеспособный продукт) и провела его тестирование на 100 потенциальных пользователей. 45 из них активно использовали продукт в течение пробного периода, а 15 согласились оплатить подписку после его окончания. Рассчитайте:

1. Метрику активации (активных пользователей).
2. Конверсию в платящих пользователей.

2. Задания комбинированного типа:

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1.	Назовите, какой метод используется для первоначальной проверки гипотез о проблеме и ценности продукта без создания самого продукта: Варианты ответов: а) создание MVP б) проведение CustDev-интервью		
2.	Назовите, как называется раунд инвестиций, предназначенный для масштабирования уже работающей бизнес-модели и захвата рынка: Варианты ответов:		

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
	а) Раунд А б) Посевной раунд		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Выберите один правильный ответ для каждого вопроса.

Минимально жизнеспособный продукт (MVP) – это:

- а) продукт с минимальной себестоимостью производства;
- б) версия продукта с минимальным набором функций, позволяющая проверить ключевую гипотезу и получить обратную связь;
- в) самый первый прототип продукта, который используется для внутреннего тестирования.

Основная цель проведения CustDev-интервью на этапе поиска продукта – это:

- а) найти первых платящих клиентов;
- б) проверить, существует ли проблема, которую мы решаем, и является ли наше решение ценным для клиента;
- в) составить портрет идеального клиента для таргетированной рекламы.

Понятие «Product-Market Fit» (Соответствие продукта рынку) означает, что:

- а) продукт технически совершенен и не имеет багов;
- б) продукт пользуется стабильным и растущим спросом на целевом рынке, удовлетворяя реальные потребности клиентов;
- в) маркетинговая стратегия идеально соответствует характеристикам продукта.

Тест 2.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. Выберите несколько правильных ответов.

Какие из перечисленных действий относятся к этапу «Поиск продукта» (Product Discovery) по методологии Customer Development?

- а) Масштабные рекламные кампании в социальных сетях.
- б) Проведение глубинных интервью с потенциальными клиентами.
- в) А/В тестирование ценностного предложения.
- г) Построение отдела продаж на 50 человек.

Какие из перечисленных метрик являются «качественными» (qualitative) на ранних стадиях стартапа?

- а) Количество положительных отзывов и цитат из интервью с пользователями.
- б) Помесячный рост выручки (MRR).
- в) Глубина и эмоциональная окраска обратной связи от пользователей MVP.
- г) Коэффициент конверсии из посетителя в подписчика на сайте.

Для чего основателям стартапа создавать «Холст бизнес-модели»?

- а) Чтобы получить детализированный бизнес-план на 50 страницах для банка.
- б) Чтобы на одной странице визуализировать и проверить ключевые гипотезы бизнеса.
- в) Чтобы быстро донести суть бизнеса до потенциальных инвесторов и партнеров.
- г) Чтобы рассчитать точную сумму налоговых отчислений.

Тема 8. Инструменты привлечения финансирования бизнеса и инфраструктура поддержки инновационной деятельности. ПКс-6.2.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос
1.	Опишите различия между финансированием от бизнес-ангелов и венчурных фондов по следующим критериям: стадия инвестирования, объем инвестиций, цели и Involvement инвестора.
2.	Каковы основные цели и функции специализированной инфраструктуры поддержки инновационной деятельности (на примере технопарков, акселераторов, инновационных кластеров)?

1.2. Контрольные задания:

Задание 1.

Стартап планирует привлечь 2 млн д.е. на стадии роста (Series A). Собственная оценка основателей составляет 6 млн д.е. Рассчитайте:

1. Постденежную оценку стартапа (post-money valuation).
2. Долю инвесторов после вливания средств (в процентах).

Задание 2.

Стартап участвует в акселерационной программе, которая предлагает 30,000 д.е. финансирования в обмен на 6% долю в компании. После успешного окончания программы стартап привлекает посевные инвестиции в размере 200,000 д.е. Определите:

1. Оценку стартапа, которую предложил акселератор (постденежную).
2. Какую долю потребуют посевные инвесторы, если они согласятся с оценкой, в 2 раза превышающей оценку акселератора.

2. Задания комбинированного типа:

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1.	Для технологического стартапа на самой ранней стадии (есть только идея и команда) наиболее подходящим инструментом привлечения финансирования является: Варианты ответов: а) Краудфандинговая кампания на платформе (на вознаграждение) б) Получение кредита в коммерческом банке		
2.	Ключевое отличие венчурного финансирования от стратегического инвестирования со стороны крупной корпорации заключается в: Варианты ответов: а) Основной целью венчурного фонда является финансовая отдача от инвестиции, а корпорации – стратегические выгоды (доступ к технологиям, новые рынки). б) Венчурные фонды всегда требуют место в совете директоров, а корпорации – нет.		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Выберите один правильный ответ для каждого вопроса.

Венчурное финансирование – это:

- а) инвестиции в зрелые компании со стабильным денежным потоком;
- б) высокорисковые инвестиции в растущие компании с потенциалом сверхприбыли;
- в) безвозмездные гранты на научные исследования.

Основная задача бизнес-акселератора – это:

- а) предоставление долгосрочных кредитов на развитие производства;
- б) предоставление коворкинга и офисных помещений на постоянной основе;
- в) интенсивная программа менторства и поддержки для ускоренного роста стартапов за ограниченный период времени.

Инвестиционный раунд Series B typically предназначен для:

- а) проверки гипотезы о продукте и создания MVP;
- б) масштабирования успешной бизнес-модели и выхода на новые рынки;
- в) поддержки компании на стадии зрелости для выкупа долей основателей.

Тест 2.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. Выберите несколько правильных ответов.

Какие из перечисленных источников финансирования подходят для стартапов на посевной стадии (seed stage)?

- а) Бизнес-ангелы.
- б) Публичное размещение на фондовой бирже (IPO).
- в) Краудфандинг (на вознаграждение или акции).
- г) Гранты от фондов и институтов развития.

Какие из перечисленных функций относятся к технопарку/инновационному центру?

- а) Предоставление специализированных лабораторий и испытательного оборудования.
- б) Юридические и бухгалтерские консультации для стартапов.
- в) Выдача ипотечных кредитов сотрудникам компаний.
- г) Создание среды для нетворкинга и коллабораций между резидентами.

Какие условия являются типичными для сделки с венчурным фондом?

- а) Инвестор получает долю в капитале компании.
- б) Инвестиции предоставляются в виде беспроцентного займа.
- в) Инвестор может выдвинуть своего представителя в совет директоров.
- г) Основатели сохраняют 100% контроля над компанией без каких-либо ограничений.

Тема 9. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности, лицензирование. ПКс-6.2.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос
1.	Дайте определение интеллектуальной собственности (ИС) как нематериального актива. Перечислите основные объекты ИС, имеющие значение для технологического стартапа.
2.	В чём заключаются ключевые различия между патентной и авторско-правовой охраной результатов интеллектуальной деятельности?

1.2. Контрольные задания:

Задание 1.

Стартап разработал уникальный алгоритм для обработки больших данных. Прямые конкуренты могут независимо создать аналогичный алгоритм в течение 2-3 лет. Стоимость регистрации исключительного права и ежегодного поддержания его в силе оценивается в 450 тыс. д.е. Ожидается, что использование этого алгоритма позволит стартапу получать дополнительную годовую прибыль в размере 300 тыс. д.е. в течение 5 лет.

Рассчитайте:

1. Срок окупаемости инвестиций в регистрацию и поддержание прав на алгоритм.
2. Рентабельность инвестиций (ROI) за 5-летний период.

Задание 2.

Основатель стартапа владеет патентом на изобретение. Крупная компания предлагает ему заключить лицензионный договор. По условиям договора стартап будет получать роялти в размере 5% от стоимости всех чистых продаж лицензиата. За первый год сотрудничества чистые продажи продукции, выпущенной по лицензии, составили 4 млн д.е.

Определите:

1. Годовой доход стартапа от роялти.
2. Суммарный доход стартапа за три года, если ежегодный рост продаж составит 15%.

2. Задания комбинированного типа:

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1.	Для защиты оригинального пользовательского интерфейса мобильного приложения от прямого копирования конкурентами наиболее целесообразно использовать: Варианты ответов: а) патент на промышленный образец б) авторское право		
2.	Если стартап хочет разрешить другим компаниям свободно использовать свою технологию, но запретить им патентовать её модификации, ему следует использовать: Варианты ответов: а) исключительную лицензию б) открытую лицензию		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Выберите один правильный ответ для каждого вопроса.

Патент на изобретение предоставляет его владельцу:

- а) право запрещать другим использование изобретения в коммерческих целях;
- б) право требовать от других ссылаться на автора изобретения;
- в) право на получение государственного гранта на разработку.

Коммерческая тайна (ноу-хау) охраняется:

- а) бессрочно, при условии сохранения конфиденциальности информации;
- б) в течение 5 лет с момента регистрации в патентном ведомстве;
- в) только если информация зафиксирована на бумажном носителе.

При заключении лицензионного договора «исключительная лицензия» означает, что:

- а) лицензиар не может использовать объект ИС самостоятельно;
- б) лицензиат получает права на использование объекта ИС без сохранения таких прав за лицензиаром;
- в) права на использование объекта ИС предоставляются только одному лицензиату, но лицензиар сохраняет за собой право использования.

Тест 2.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. Выберите несколько правильных ответов.

Какие из перечисленных объектов подлежат защите с помощью авторского права?

- а) Исходный код программного обеспечения.
- б) Название компании или продукта.
- в) Текстовое содержание официального сайта.
- г) Химическая формула нового вещества.

Какие действия являются нарушениями исключительных прав правообладателя?

- а) Использование товарного знака без разрешения в рекламе.
- б) Проведение научного исследования с использованием запатентованного метода.
- в) Промышленное производство и продажа устройства, защищенного патентом.
- г) Обратный инжиниринг программы, запрещенный лицензионным соглашением.

Какие из перечисленных условий являются существенными для лицензионного договора?

- а) Указание территории, на которой допускается использование.
- б) Размер и порядок выплаты вознаграждения (паушальный платеж, роялти).
- в) Обязательство лицензиата застраховать свой бизнес.
- г) Срок, на который предоставляется лицензия.

Тема 10. Бизнес-проект и его презентация. ПКс-6.2.

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос
1.	Опишите ключевые элементы структуры бизнес-проекта (или питч-дека) и цели, которые преследует каждый из них.
2.	Каковы критерии оценки убедительности и эффективности презентации бизнес-проекта перед потенциальными инвесторами?

1.2. Контрольные задания:

Задание 1.

Команда стартапа готовит презентацию для инвесторов. Общее время, предоставленное для выступления, составляет 7 минут. В презентации 12 слайдов, соответствующих классической структуре питч-дека. Рассчитайте:

1. Среднее время, которое можно выделить на каждый слайд, если 1 минуту зарезервировать на приветствие и заключение, а 1 минуту – на вопросы по ходу презентации.
2. Сколько раз команда должна отрепетировать презентацию, чтобы уложиться в лимит, если первая репетиция заняла 12 минут, а каждая последующая сокращает время на 10%?

Задание 2.

После презентации стартап получил от инвестора обратную связь. Инвестор указал, что в финансовой модели неясно, как будет достигнута точка безубыточности, а команда не продемонстрировала глубокого понимания целевого рынка.

Определите:

1. На каких двух слайдах питч-дека следует сконцентрировать усилия по доработке.
2. Какие именно данные или анализ необходимо добавить на эти слайды для устранения замечаний.

2. Задания комбинированного типа:

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1.	<p>Главная цель слайда «Команда» в питч-деке – это: Варианты ответов: а) перечислить всех сотрудников и их должности б) продемонстрировать, что именно эта команда обладает уникальным опытом и компетенциями для успеха проекта</p>		
2.	<p>При ответе на вопрос инвестора о размере рынка (TAM, SAM, SOM) первостепенное значение имеет: Варианты ответов: а) указание максимально большой цифры общего адресного рынка (TAM) б) обоснование реалистичной доли рынка (SOM), которую стартап может захватить в обозримой перспективе</p>		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Выберите один правильный ответ для каждого вопроса.

Ключевое сообщение слайда «Проблема» в питч-деке – это:

- а) описание всех существующих на рынке технологий;
- б) формулировка конкретной «боли» клиента, которую решает стартап;
- в) перечисление функциональных характеристик продукта.

«Финансовая модель» в бизнес-проекте необходима для:

- а) демонстрации понимания командой unit-экономики и путей достижения прибыльности;
- б) предоставления гарантированных финансовых прогнозов на 10 лет вперед;
- в) отчетности перед налоговыми органами.

Эффективный «лифт-питч» должен уложиться в:

- а) 30-60 секунд;
- б) 5-7 минут;
- в) 15-20 минут.

Тест 2. *Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. Выберите несколько правильных ответов.*

Какие из перечисленных элементов являются обязательными для классического питч-дека?

- а) Слайд «Проблема» и «Решение».

- б) Детализированный устав юридического лица.
- в) Слайд «Команда».
- г) Полный бухгалтерский баланс за предыдущие годы.

Какие приемы делают устную презентацию проекта более убедительной для инвестора?

- а) Использование профессионального жаргона и сложных терминов без пояснений.
- б) Подкрепление утверждений данными и результатами тестов (например, «Мы провели 50 интервью, и 90% респондентов подтвердили проблему»).
- в) История (сторителлинг) о том, как был найден первый клиент.
- г) Чтение текста со слайдов.

На что в первую очередь обращает внимание инвестор при оценке бизнес-проекта?

- а) Креативный дизайн и анимация в презентации.
- б) Масштабируемость бизнес-модели и потенциал роста рынка.
- в) Профессиональный опыт и мотивация команды.
- г) Наличие патента с формулировкой «на принципиально новую технологию».

6.3. Критерии и шкала оценивания на основе БРС.

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок	40
Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где обучающийся демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.	30-39
Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.	20-29
Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. обучающийся не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.	0-19

Критерии оценивания тестовых заданий:

Диапазон баллов	Описание критерия	
85-100	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
65-84	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
55-64	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0-54	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

6.4. Для решения контрольных заданий обучающемуся разрешается использование калькулятора.

7. Методические материалы по освоению дисциплины (модуля)

Подготовка к лекциям.

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы. В основу его нужно положить рабочие программы изучаемых в семестре дисциплин. Каждому обучающемуся следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана.

Самостоятельная работа на лекции.

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность обучающегося. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции. Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работа над конспектом

лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию каждый обучающийся должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений обучающемуся необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме практического занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или 10 письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности обучающегося свободно ответить на теоретические вопросы практического занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

Структура практического занятия:

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы может практическое занятие состоять из четырех-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.
2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме практического занятия.
3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.
4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.
5. Подведение итогов занятия.

Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний обучающихся. Примерная продолжительность — до 15 минут. Вторая часть — выступление обучающихся с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов практического занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса. Примерная продолжительность — 20-25 минут. После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа практического занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность – до 15-20 минут. Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а затем идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на практическом занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 15-20 минут. Подведением итогов заканчивается практическое занятие. Обучающимся должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования. Примерная продолжительность — 5 минут.

Работа с литературными источниками.

В процессе подготовки к практическим занятиям, обучающимся необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом

получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем, что позволяет обучающимся проявить свою индивидуальность в рамках выступления на занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

Очная форма обучения

Наименование темы или раздела дисциплины	Трудоемкость,	Список рекомендуемой литературы		Вопросы для самопроверки
		Основная (№ из перечня)	Дополнительная (№ из перечня)	
Тема 1. Понятие и сущность технологического предпринимательства.	4	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>
Тема 2. Инновации – драйвер роста экономики и предпринимательского успеха.	4	1-2	1-3, 5-8	<p>1. Какова роль государства в развитии инновационной деятельности? Приведите примеры законодательных актов, проектов и программ, обеспечивающих инновационную деятельность в России.</p> <p>2. Какие преимущества дает университет малому инновационному предприятию?</p>

Наименование темы или раздела дисциплины	Трудоемкость,	Список рекомендуемой литературы		
				<p>3. Вопросы для самопроверки Какие схемы бюджетного финансирования проектов малых инновационных предприятий при университете можно предложить?</p>
				<p>4. Почему необходимо прогнозировать новые технологические рынки? Назовите приоритетные рынки Национальной технологической инициативы. 5. В чем отличие бизнес-акселератора от бизнес-инкубатора и «наукограда» от технопарка? 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»?</p>
Тема 3. Формирование и развитие команды.	4	1-2	3-4	<p>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? 2. Приведите две ситуации, когда командная работа не только неэффективна, но и может даже вредить делу. 3. Назовите стадии создания команды. Какие процессы происходят на этих стадиях? Приведите примеры. 4. На первой стадии формирования команды требуется определить, необходима ли команда для выполнения задания. Предложите критерии для ответа на этот вопрос. 5. Какие факторы определяют эффективность работы команды? Приведите примеры действия таких факторов. 6. Приведите примеры командных ролей. 7. Как определяется оптимальное число членов команды? Какие факторы влияют на эту величину? 8. Дайте определение самоуправляемых команд. При каких условиях они работают эффективно? 9. Каким образом связаны задача обеспечения сплоченности команд и групповое мышление? Какие меры следует предпринимать, чтобы минимизировать негативные последствия группового мышления? 10. Назовите этапы формирования команды. Чем различаются роли лидера на этапе формирования и нормирования?</p>
Тема 4. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-	8	1-2	1-3, 5-8	<p>1. Как вы понимаете бизнес-модель? Зачем она нужна стартапу? 2. На какие</p>

Наименование темы или раздела дисциплины	Трудоемкость	Список рекомендуемой литературы		Вопросы для самопроверки
план – главные компоненты стартапа.				<p>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>
Тема 5. Маркетинг: оценка рынка и рыночных рисков.	4	1-2	1-3, 5-8	<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 САРМ отражены систематические риски странового и отраслевого характера?</p> <p>8. Есть ли возможность учесть несистематические риски в рамках метода САРМ? И если да, то какие?</p> <p>9. Каким образом могут определяться коэффициент бета и премия за риск собственников в рамках метода САРМ?</p> <p>10. Какие метода учета рисков в ставке дисконтирования, помимо метода САРМ, вам известны? В чем их ограничения для</p>

Наименование темы или раздела дисциплины	Трудоем	Список рекомендуемой литературы		Вопросы для самопроверки
Тема 6. Разработка продукта и выведение его на рынок.	4	1-2	1-3, 5-8	<p>стартапа?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сопоставьте методы формирования концепции нового товара с типами инноваций, которые могут появиться в результате. 2. Назовите и проанализируйте приемы латерального маркетинга на уровне рынка, продукта, прочих элементов маркетингового комплекса. Приведите примеры. 3. Проанализируйте отличия радикального и консервативного подхода к выбору продукта. Каковы ограничения их использования? 4. Дайте определение научно-техническому уровню, уровню новизны, степени удовлетворения потребностей и конкурентоспособности. Какие показатели наиболее важны для покупателя и почему? 5. Охарактеризуйте суть основных методов оценки научно-технического уровня нового продукта. Какая модель, с вашей точки зрения, лучше и почему? 6. Изложите суть оценки конкурентоспособности нового продукта? Какие ограничения имеет методика ее оценки на основе сопоставления показателя CSI оцениваемого продукта с показателями конкурентов? 7. Может ли, с вашей точки зрения, новый продукт иметь высокий научно-технический уровень и при этом низкую конкурентоспособность? Поясните свой ответ. 8. Перечислите типы параметров, применяемых в ходе анализа научно-технического уровня и степени удовлетворения покупателя. 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? 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?
Тема 7. Создание и развитие стартапа.	8	1-2	1-8	<ol style="list-style-type: none"> 1. Как вы понимаете экономико-правовую сущность стартапа? Какие специфические черты вы можете выделить? 2. Стартап, как правило, основывается для коммерциализации конкретной технологии. В чем заключаются ее особенности?

Наименование темы или раздела дисциплины	Трудоемкость	Список рекомендуемой литературы		Вопросы для самопроверки
				<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>
Тема 8. Инструменты привлечения финансирования бизнеса и инфраструктура поддержки инновационной деятельности.	4	1-2	1-3, 5-8	<p>1. Какие программы, реализуемые Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, в наибольшей степени подходят для стартапа?</p> <p>2. В чем специфика косвенного государственного финансирования и на какие его формы может претендовать стартап?</p> <p>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?</p> <p>4. В чем барьеры применения облигационного финансирования стартапом? Какие купоны целесообразно устанавливать стартапу как эмитенту и почему?</p> <p>5. Назовите ключевые принципы венчурного финансирования. В чем заключаются риски стартапа при использовании данного способа привлечения средств в бизнес?</p> <p>6. Какие критерии влияют на выбор стартапом наиболее приемлемого источника финансирования? Выберите</p>

Наименование темы или раздела дисциплины	Трудоемкость	Список рекомендуемой литературы		Вопросы для самопроверки
				<p>любые три источника финансирования и проведите их сравнительный анализ по обозначенным вами критериям.</p> <p>7. Что такое эффект налогового щита и эффект финансового рычага? Как они влияют на выбор способа финансирования бизнеса? Существует ли между ними взаимосвязь?</p> <p>8. Каково содержание этапов планирования стратегии финансирования стартапа?</p> <p>9. Почему планирование стратегии финансирования стартапа начинается с изучения возможности использования государственного финансирования?</p> <p>10. Какие параметры меняются в показателе средневзвешенной стоимости капитала при увеличении доли заемного капитала и почему?</p>
Тема 9. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности, лицензирование.	4	1-2	1-3, 5-8	<p>1. Что необходимо принимать во внимание при анализе интеллектуальной собственности стартапа?</p> <p>2. Какие решения в отношении интеллектуальной собственности стоит принимать организаторам стартапа с целью повышения его инвестиционной привлекательности?</p> <p>3. В чем преимущества и недостатки режима патентования по сравнению с режимом коммерческой тайны? Почему контрагенты, с которыми сотрудничает стартап, заинтересованы в наличии патента?</p> <p>4. По каким критериям целесообразно сегментировать промышленный и потребительский рынок?</p> <p>5. На какие аспекты стоит обращать внимание при анализе спроса на продукцию стартапа?</p> <p>6. Что такое функциональная карта потребителя, для чего она составляется?</p> <p>7. Какие факторы влияют на конкурентоспособность?</p> <p>8. Что такое степень удовлетворения потребителя, как она определяется? В чем роль потенциальных покупателей в контексте анализа данного показателя?</p> <p>9. В чем заключаются особенности анализа конкурентоспособности стартапа?</p> <p>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?</p>
Тема 10. Бизнес-проект и его презентация	8	1-2	1-3, 5-8	1. Каковы основные возможные цели оценки инвестиционной привлекательности стартапа? На каких

Наименование темы или раздела дисциплины	Трудоемко	Список рекомендуемой литературы		Вопросы для самопроверки
	Трудоемко			<p>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:	52			

Очно-заочная форма обучения

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

		Список рекомендуемой литературы		
<p>Наименование темы Тема 1. Юридическая сущность дисциплины технологического предпринимательства.</p>	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>	8	1-2	1-3, 5-8	<p>1. Какова роль государства в развитии инновационной деятельности? Приведите примеры законодательных актов, проектов и программ, обеспечивающих инновационную деятельность в России.</p> <p>2. Какие преимущества дает университет малому инновационному предприятию?</p> <p>3. Какие схемы бюджетного финансирования проектов малых инновационных предприятий при университете можно предложить?</p> <p>4. Почему необходимо прогнозировать новые технологические рынки? Назовите приоритетные рынки Национальной технологической инициативы.</p> <p>5. В чем отличие бизнес-акселератора от бизнес-инкубатора и «наукограда» от технопарка?</p> <p>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»?</p>
<p>Тема 3. Формирование</p>	6	1-2	3-4	<p>1. Каждый человек входит в состав большого</p>

		Список рекомендуемой литературы		
Наименование темы или раздела дисциплины и развитие команды.	Трудоемкость, час.			<p>количества групп. Мысленно просмотрите все группы, в которые вы входите. Какой признак их различает в большей степени? Какие из них можно назвать командами?</p> <p>2. Приведите две ситуации, когда командная работа не только неэффективна, но и может даже вредить делу.</p> <p>3. Назовите стадии создания команды. Какие процессы происходят на этих стадиях? Приведите примеры.</p> <p>4. На первой стадии формирования команды требуется определить, необходима ли команда для выполнения задания. Предложите критерии для ответа на этот вопрос.</p> <p>5. Какие факторы определяют эффективность работы команды? Приведите примеры действия таких факторов.</p> <p>6. Приведите примеры командных ролей.</p> <p>7. Как определяется оптимальное число членов команды? Какие факторы влияют на эту величину?</p> <p>8. Дайте определение самоуправляемых команд. При каких условиях они работают эффективно?</p> <p>9. Каким образом связаны задача обеспечения сплоченности команд и групповое мышление? Какие меры следует предпринимать, чтобы минимизировать негативные последствия группового мышления?</p> <p>10. Назовите этапы формирования команды. Чем различаются роли лидера на этапе формирования и нормирования?</p>
Тема 4. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план – главные компоненты стартапа.	10	1-2	1-3, 5-8	<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>

		Список рекомендуемой литературы		
<p>Наименование темы или раздела: Тема 5. Маркетинг: оценка рынка и рыночных рисков.</p>	Трудоемкость, час.	1-2	1-3, 5-8	<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 выводение его на рынок.</p>	10	1-2	1-3, 5-8	<p>1. Сопоставьте методы формирования концепции нового товара с типами инноваций, которые могут появиться в результате.</p> <p>2. Назовите и проанализируйте приемы латерального маркетинга на уровне рынка, продукта, прочих элементов маркетингового комплекса. Приведите примеры.</p> <p>3. Проанализируйте отличия радикального и консервативного подхода к выбору продукта. Каковы ограничения их использования?</p> <p>4. Дайте определение научно-техническому уровню, уровню новизны, степени удовлетворения потребностей и конкурентоспособности. Какие показатели наиболее важны для покупателя и почему?</p> <p>5. Охарактеризуйте суть основных методов оценки научно-технического уровня нового продукта. Какая модель, с вашей точки зрения, лучше и почему?</p> <p>6. Изложите суть оценки конкурентоспособности нового продукта? Какие ограничения имеет методика ее оценки на основе сопоставления показателя CSI оцениваемого продукта с показателями конкурентов?</p> <p>7. Может ли, с вашей точки зрения, новый продукт иметь высокий научно-технический уровень и при этом низкую конкурентоспособность? Поясните свой ответ.</p> <p>8. Перечислите типы параметров, применяемых</p>

Наименование темы или раздела дисциплины	Трудоемко	Список рекомендуемой литературы		Вопросы для самопроверки
				<p>в ходе анализа научно-технического уровня и степени удовлетворения покупателя.</p> <p>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?</p> <p>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?</p>
Тема 7. Создание и развитие стартапа.	10	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>
Тема 8. Инструменты привлечения финансирования бизнеса и инфраструктура поддержки инновационной деятельности.	8	1-2	1-3, 5-8	<p>1. Какие программы, реализуемые Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, в наибольшей степени подходят для стартапа?</p> <p>2. В чем специфика косвенного государственного финансирования и на какие его формы может претендовать стартап?</p> <p>3. Если рассматривать банковский кредит как вариант привлечения недостающего капитала в стартап, то какой тип банковского кредитования будет скорее всего использован? В чем его</p>

Наименование темы или раздела дисциплины	Трудоем	Список рекомендуемой литературы		Вопросы для самопроверки
				<p>особенности?</p> <p>4. В чем барьеры применения облигационного финансирования стартапом? Какие купоны целесообразно устанавливать стартапу как эмитенту и почему?</p> <p>5. Назовите ключевые принципы венчурного финансирования. В чем заключаются риски стартапа при использовании данного способа привлечения средств в бизнес?</p> <p>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.</p> <p>7. Что такое эффект налогового щита и эффект финансового рычага? Как они влияют на выбор способа финансирования бизнеса? Существует ли между ними взаимосвязь?</p> <p>8. Каково содержание этапов планирования стратегии финансирования стартапа?</p> <p>9. Почему планирование стратегии финансирования стартапа начинается с изучения возможности использования государственного финансирования?</p> <p>10. Какие параметры меняются в показателе средневзвешенной стоимости капитала при увеличении доли заемного капитала и почему?</p>
<p>Тема 9. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности, лицензирование.</p>	<p>6</p>	<p>1-2</p>	<p>1-3, 5-8</p>	<p>1. Что необходимо принимать во внимание при анализе интеллектуальной собственности стартапа?</p> <p>2. Какие решения в отношении интеллектуальной собственности стоит принимать организаторам стартапа с целью повышения его инвестиционной привлекательности?</p> <p>3. В чем преимущества и недостатки режима патентования по сравнению с режимом коммерческой тайны? Почему контрагенты, с которыми сотрудничает стартап, заинтересованы в наличии патента?</p> <p>4. По каким критериям целесообразно сегментировать промышленный и потребительский рынок?</p> <p>5. На какие аспекты стоит обращать внимание при анализе спроса на продукцию стартапа?</p> <p>6. Что такое функциональная карта потребителя, для чего она составляется?</p> <p>7. Какие факторы влияют на конкурентоспособность?</p> <p>8. Что такое степень удовлетворения потребителя, как она определяется? В чем роль потенциальных покупателей в контексте анализа данного показателя?</p> <p>9. В чем заключаются особенности анализа конкурентоспособности стартапа?</p> <p>10. На месте потенциального инвестора на основании каких критериев в рамках трех направлений первоначального анализа стартапа (интеллектуальная собственность, спрос,</p>

Наименование темы или раздела дисциплины	Трудоемко	Список рекомендуемой литературы		Вопросы для самопроверки
Тема 10. Бизнес-проект и его презентация	10	1-2	1-3, 5-8	<p>конкурентоспособность) вы бы приняли решение о вложении в него капитала?</p> <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:	80			

Все задания, используемые для контроля компетенций условно, можно разделить на две группы:

- 1) задания, которые в силу своих особенностей могут быть реализованы только в процессе обучения (контрольная работа)
- 2) задания, которые дополняют теоретические вопросы экзамена (практические задания).

Выполнение заданий первого типа является необходимым для формирования и контроля ряда умений и навыков. Поэтому, в случае невыполнения заданий в процессе обучения, их необходимо «отработать» до экзамена. Вид заданий, которые необходимо выполнить для ликвидации «задолженности» определяется в индивидуальном порядке, с учетом причине выполнения.

Процедура написание контрольной работы. Контрольная работы осуществляется на основе выданных преподавателей бланков вопросов к контрольной работе. Время написание от 30 до 45 минут.

Процедура экзамена. Зачет проводится в форме контрольной работы. Контрольная работа имеет теоретическую или практическую направленность. Время написание работы 1 час 30 минут.

8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

8.1. Основная литература

1. *Поляков, Н. А.* 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, 2025. — 384 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15534-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560561> (дата обращения: 30.10.2025).
2. *Спиридонова, Е. А.* Создание стартапов : учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 187 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-21303-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/569604> (дата обращения: 30.10.2025).

8.2. Дополнительная литература

1. *Алексеева, М. Б.* Анализ инновационной деятельности : учебник и практикум для вузов / М. Б. Алексеева, П. П. Ветренко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 337 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14499-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560646> (дата обращения: 30.10.2025).
2. *Баранчев, В. П.* Управление инновациями : учебник для вузов / В. П. Баранчев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 724 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17991-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/559634> (дата обращения: 30.10.2025).
3. *Зуб, А. Т.* Управление изменениями : учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 284 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00490-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560401> (дата обращения: 30.10.2025).
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, 2025. — 652 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18881-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568768> (дата обращения: 30.10.2025).
5. *Конягина, М. Н.* Основы цифровой экономики : учебник и практикум для вузов / М. Н. Конягина ; ответственный редактор М. Н. Конягина. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 240 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-21494-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/573695> (дата обращения: 30.10.2025).
6. *Спиридонова, Е. А.* Управление инновациями : учебник и практикум для вузов / Е. А. Спиридонова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. —

314 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17890-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/564670> (дата обращения: 30.10.2025).

7. Теоретическая инноватика: учебник и практикум для вузов / под редакцией И. А. Брусаковой. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 333 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04909-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/563611> (дата обращения: 30.10.2025).
8. *Хотяшева, О. М.* 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: 30.10.2025).

8.3. 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
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон №14-ФЗ от 26.01.1996. — Электрон.дан. — Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/?ysclid=lu62ipn0y3250218961
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон №146-ФЗ от 31.07.1998. — Электрон. дан. — Режим доступа: <https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/2428f19fbea7040de2388dd179c39e787cc0d07d/>
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон №117-ФЗ от 05.08.2000. — Электрон. дан. — Режим доступа: <https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/2428f19fbea7040de2388dd179c39e787cc0d07d/>
5. О рынке ценных бумаг: Федеральный закон №39-ФЗ от 22.04.1996г.— [Электронный ресурс]. — Электрон.дан. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/>
6. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон №164-ФЗ от 29.10.1998 - Электрон.дан. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/
7. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ . - Электрон.дан. — Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/?ysclid=luwioz9196378220720
8. Об акционерных обществах (об АО): Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ. - Электрон.дан. — Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/?ysclid=luwirw31nb683913181
9. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ. - Электрон.дан. — Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/?ysclid=luwiu686kv126141949

8.4. Интернет-ресурсы

СЗИУ располагает доступом через сайт научной библиотеки <http://nwapa.spb.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

Русскоязычные ресурсы

- Электронные учебники электронно - библиотечной системы (ЭБС) «Айбукс»
- Электронные учебники электронно – библиотечной системы (ЭБС) «Лань»

- Электронная библиотечная система «IPRbooks» <https://www.iprbookshop.ru/>
- Электронная библиотечная система «ZNANIUM.COM» <https://znanium.com/catalog/books/theme>
- Электронная библиотечная система «Юрайт» <https://urait.ru/>
- Научно-практические статьи по финансам и менеджменту Издательского дома «Библиотека Гребенникова»
- Статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам «Ист - Вью»
- Энциклопедии, словари, справочники «Рубрикон»
- Полные тексты диссертаций и авторефератов Электронная Библиотека Диссертаций РГБ
- Информационно-правовые базы - Консультант плюс, Гарант.

Англоязычные ресурсы

- EBSCO Publishing – доступ к мультидисциплинарным полнотекстовым базам данных различных мировых издательств по бизнесу, экономике, финансам, бухгалтерскому 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.

8.5. 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
3. Федеральная налоговая служба РФ www.nalog.ru
4. Федеральная служба статистики РФ www.gks.ru
5. Центральный Банк России www.cbr.ru
6. Рейтинговое агентство «РА-Эксперт» www.raexpert.ru

9. 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
	Специализированные классы для проведения лекций и практических занятий
	Специализированная мебель и оргсредства: аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами
	Технические средства обучения: Персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV.