



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДФУ)

ИНЖЕНЕРНАЯ ШКОЛА

СОГЛАСОВАНО

Руководитель ОП


Т.В. Ершова

« 10 » 07 2018 г.

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
Инноватики, качества,
стандартизации и сертификации


Т.Ю. Шкарина

« 05 » 07 2018 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Инновационная экономика и технологическое предпринимательство»

Направление подготовки: 38.04.02 Менеджмент

магистерская программа «Предпринимательство и инновации в странах АТР»

Форма подготовки: очная

курс 1 семестр 2
лекции 8 (час.)
практические занятия час.
лабораторные работы час.
в том числе с использованием МАО лек. /пр. /лаб. час.
всего часов аудиторной нагрузки 8 (час.)
в том числе с использованием МАО час.
самостоятельная работа 100 (час.)
в том числе на подготовку к экзамену - час.
контрольные работы (количество) -
курсовая работа / курсовой проект - семестр
зачет 2 семестр
экзамен - семестр

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями образовательного стандарта, самостоятельно устанавливаемого ДВФУ (ОС-38.04.02-57/2-2015), утвержденного приказом ректора от 07.07.2015 № 12-13-1282 (с изменениями, утвержденными приказом ректора ДВФУ от 06.09.2016 № 12-13-1594; от 03.11.2017 №12-13-2172).

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры Инноватики, качества, стандартизации и сертификации, протокол № 10 от «05» 07 2018 г.

Заведующий (ая) кафедрой: канд. экон. наук, доцент, Шкарина Т.Ю.

Составитель (ли): канд. экон. наук, доцент, Шкарина Т.Ю.

Оборотная сторона титульного листа РПУД

I. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:

Протокол от « ____ » _____ 20__ г. № ____

Заведующий кафедрой _____

(подпись)

(И.О. Фамилия)

II. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:

Протокол от « ____ » _____ 20__ г. № ____

Заведующий кафедрой _____

(подпись)

(И.О. Фамилия)

ABSTRACT

Master's degree in 38.04.02 Management.

Master's Program «Entrepreneurship and Innovations in the APR countries».

Course title: «Innovative economy and technological entrepreneurship»

Variable part of Block 1, 3 credits

Instructor: Shkarina T.Y.

At the beginning of the course a student should be able to:

- abstract thinking, analysis, synthesis;
- act in non-standard situations, to bear social and ethical responsibility for the decisions made;
 - lead a team in their professional activities, tolerantly perceiving social, ethnic, confessional and cultural differences;
 - manage organizations, divisions, groups (teams) of employees, projects and networks;
 - comprehensively use project and process management tools for solving strategic and tactical tasks of managing an organization.

Learning outcomes:

specific professional competences (SPC):

SPC-4 – the ability to analyze and form the entrepreneurial orientation of the organization;

SPC-6 – the ability to act projectively through the development of innovative solutions in various areas of management.

Course description:

Basic theories of formation of innovative economy and technological entrepreneurship; measures of state support of innovation and creation of innovation ecosystem; basics of commercialization of innovation and development of high-tech business.

Main course literature:

1. Laverov, V. B. project Management. Case study of practical training [Electronic resource]: studies. manual / V. B. Clavero. – Saratov : AI PI Er Media, 2018. - 142 c. - 978-5-4486-0076-0. - Access mode: database IPRbooks, <http://www.iprbookshop.ru/69295.html>

2. Ivanilova, S. V. management of innovative projects [Electronic resource]: studies. allowance for bachelors / S. V. Ivanilova. - M.: Dashkov and K, AI PI er Media, 2018. - 188 c. - Access mode: database IPRbooks, <http://www.iprbookshop.ru/66843.html>

3. Heldman, K. project Management. Quick start [Electronic resource] / K. Heldman Kim. - Saratov: Vocational Education, 2017. - 352 c. - Access mode: database IPRbooks, <http://www.iprbookshop.ru/63809>.

Form of final control: fail-pass exam

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство»

Учебный курс «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» предназначен для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент, магистерская программа «Предпринимательство и инновации в странах АТР».

Дисциплина «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» включена в состав вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (8 часов), самостоятельная работа студентов (100 часов). Дисциплина реализуется на 1 курсе во 2 семестре и заканчивается зачетом.

Изучение дисциплины «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплины «Экономика и управление: адаптационный курс», «Предпринимательство», «Менеджмент качества при создании инновационных продуктов», и позволяет подготовить студентов к освоению ряда таких дисциплин, как «Управление инновациями, изменениями и знаниями», «Бизнес-планирование», «Ведение бизнеса в Азии».

Содержание курса включает следующие темы:

1. Введение в инновационное развитие;
2. Формирование и развитие команды;
3. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план;
4. Маркетинг. Оценка рынка;
5. Product development. Разработка продукта;
6. Customer development. Выведение продукта на рынок;
7. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности;
8. Трансфер технологий и лицензирование;
9. Создание и развитие стартапа;
10. Коммерческий НИОКР;
11. Инструменты привлечения финансирования;
12. Оценка инвестиционной привлекательности проекта;
13. Риски проекта;
14. Презентация проекта;
15. Инновационная экосистема;
16. Государственная инновационная политика;
17. Итоговая презентация группового проекта (питч-сессия).

Целью изучения дисциплины «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» является формирование у студентов комплекса теоретических знаний и практических навыков в сфере экономики, технологического предпринимательства и управления инновационными проектами.

Задачи. К концу изучения курса студенты должны:

– знать: основные теории функционирования инновационной экономики и технологического предпринимательства, принципы организации, управления и оценки инновационной предпринимательской деятельности; меры государственной поддержки инновационной деятельности и развития инновационной экосистемы; основы коммерциализации инноваций и развития высокотехнологического бизнеса.

– уметь: осуществлять планирование и проектирование коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в форме стартапа, коммерческого контракта, лицензионного договора; формировать проектные команды; выбирать бизнес-модели; проводить анализ рынка и прогнозирование продаж, анализ потребительского поведения, разработку IP-стратегии проекта, оценку эффективности инновационной деятельности, анализ рисков развития компании.

– владеть: приемами работы на рынке коммерциализации высоких технологий с использованием моделей product development и customer development, технологий бережливого стартапа (lean) и гибкого подхода к управлению (agile), технологии разработки финансовой модели проекта, приемами проведения переговоров с инвесторами и публичных презентаций проектов (питчей).

Для успешного изучения дисциплины «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции (элементы компетенций):

- способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу;
- готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения;
- готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;
- способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями;

- способность комплексного использования инструментов проектного и процессного менеджмента для решения стратегических и тактических задач управления организации.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции (элементы компетенций).

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК-4 – способностью анализировать и формировать предпринимательскую ориентацию организации	Знает	основные теории функционирования инновационной экономики и технологического предпринимательства; меры государственной поддержки инновационной деятельности и развития инновационной экосистемы
	Умеет	формировать проектные команды; выбирать бизнес-модели; проводить анализ рынка и прогнозирование продаж, анализ потребительского поведения, оценку эффективности инновационной деятельности, анализ рисков развития компании.
	Владеет	технологией разработки финансовой модели проекта, приемами проведения переговоров с инвесторами и навыками публичных презентаций проектов (питчей)
ПК-6 – способностью действовать проективно на основе разработки инновационных решений в различных областях управления	Знает	принципы организации, управления и оценки инновационной предпринимательской деятельности; основы коммерциализации инноваций и развития высокотехнологического бизнеса.
	Умеет	осуществлять планирование и проектирование коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в форме стартапа, коммерческого контракта, лицензионного договора;
	Владеет	приемами работы на рынке коммерциализации высоких технологий с использованием моделей product development и customer development, технологий бережливого стартапа (lean) и гибкого подхода к управлению (agile)

Для формирования вышеуказанной компетенции в рамках дисциплины «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» методы активного/ интерактивного обучения не применяются.

I. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

Тема 1 Сущность и свойства инноваций

Теория Шумпетера. Пять типичных нововведений. Инновации продуктов и инновации процессов. Международные определения инноваций. Руководство Осло. Свойства инноваций.

Тема 2 Формирование команды

Эффективная проектная команда. Необходимость формирования команды. Отличительные признаки команды. Корпоративная культура. Логика тимбилдинга. Виды лидерства. Индивидуальное лидерство. Командное лидерство. Распределение ролей в команде. Методы оценки. Мотивация команды. Командный дух. Что разрушает командный дух. Проблемы формирования команды. Команда на разных стадиях реализации проекта.

Тема 3 Бизнес-идея. Бизнес-модель. Бизнес-план.

Генерирование бизнес-идей. Методы возникновения бизнес-идей. Мозговой штурм. Метод шести шляп. Коммерческая составляющая бизнес-идеи. Бизнес –решение. Создание бизнес-модели. Ценностное предложение. Формула прибыли. Ключевые ресурсы. Ключевые процессы. Трансформация бизнес-модели в бизнес-план. Основные разделы бизнес-плана.

Тема 4.Маркетинг

Основы маркетинговых исследований. Терминология. Типы маркетинговых исследований. Исследования сбыта. Исследования потребителей. Исследования конкурентов. Косвенная конкуренция. Формулирование проблемы. Объекты, предметы исследования. Планирование маркетинговых исследований. Сбор информации. Анализ информации. Подведение итогов. Методы сбора информации. Первичная и вторичная информация. Качественная информация (фокус-группы, глубинное интервью и т.д.). Количественные методы сбора информации (опрос, ритейл-гид, миксованные методики, тесты). Особенности маркетинговых исследований для высокотехнологических стартапов. Формирование гипотез. Внешняя среда: макросреда и микросреда. Оценка рынка и целевой сегмент. Особенности сегментов в случае стартапов. Комплекс маркетинга. Особенности продаж инновационных продуктов.

Тема 5. Разработка продукта

Жизненный цикл продукта. Рынок и продукт-порядок взаимодействия. Методы разработки продукта. Каскадный метод. Гибкая разработка. Оценка уровня готовности технологии. Уровни готовности технологии. Теория решения изобретательских задач. Виды противоречий в ТРИЗ. Теория ограничений. Умный жизненный цикл продукта.

Тема 6. Выведение продукта на рынок

Концепция Customer Development. Алгоритм Customer Development. Выявление клиента. Верификация клиента. Создание и расширение клиентской базы. Создание компании. Модели моделирования потребностей потребителя. Стадия нужды. Стадия желания. Стадия запроса. Барьеры на пути удовлетворения потребностей. Модель потребности на основе подходов Шета, Ньюмана и Гросса. Модель потребительского поведения.

Тема 7. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности

Понятие интеллектуальной собственности и ее охраны. Нормативно-правовое обеспечение интеллектуальной собственности. Система охраны интеллектуальной собственности в РФ. Общие свойства интеллектуальной собственности. Интеллектуальные права. Авторское право. Патентное право. Ноу-хау. Системы и процедуры патентования. Правовые инструменты приобретения и коммерциализации интеллектуальной собственности. Средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий.

Тема 8. Трансфер технологий и лицензирование

Форматы трансфера технологий. Лицензиар. Лицензиат. Типы лицензирования интеллектуальной собственности и их применение. Типы лицензий. Лицензионный договор. Обязательные пункты лицензионного договора. Условия лицензионного договора. Расчет цены лицензии и виды лицензионных платежей. Способы определения цены. Правило 25%. Расчеты по лицензии.

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

Тема 1 Сущность и свойства инноваций

1. Обсуждение выбора одного из 5 проектов, которые надо будет коммерциализовать.

2. Предварительное формирование команды.

3. Обсуждение формата презентации.

4. Заполнение слайдов 2 и 3 шаблона финальной презентации сквозного проекта. Шаблон презентации представлен в Методических рекомендациях к РПУДу.

Тема 2 Формирование команды

1. Опишите идеальный состав вашей проектной команды, распределите роли и функции в команде.
2. Укажите кто и почему получит ту или иную роль или функцию.
3. Заполните слайд 4 шаблона финальной презентации сквозного проекта.

Тема 3 Бизнес-идея. Бизнес-модель. Бизнес-план.

1. Опираясь на вопросы и описания девяти блоков бизнес-модели Остервальдера-Пенье, опишите выбранную вами технологию, бизнес-идею и суть вашего группового проекта, ответив для себя на следующие вопросы:

- В чем состоит ценностное предложение вашего проекта?
- Кто является потребителем вашего проекта?
- Какая работа должна быть сделана для решения ключевых проблем или удовлетворения ключевых потребностей целевых потребителей?
- Каким образом ваш проект может удовлетворить потребности или решить проблемы потребителя?
- Какие преимущества получит потребитель, воспользовавшись вашим проектом?

Тема 4.Маркетинг

1. Используя кабинетные методы сбора информации (в том числе описание выбранного вами проекта):

- Проанализируйте ключевые тенденции рынка, структуру рынка, диспозицию игроков;
- Проанализируйте влияние факторов макро и микро среды на компанию;
- Рассчитайте реально достижимый объем реализации продукции (в натуральном и денежном выражениях);
- Спланируйте решения и мероприятия по комплексу маркетинг-микс (товарная, ценовая, сбытовая и коммуникационная политики), также подготовьте тайм-график реализации мероприятий по маркетинг-микс на 3 года.

2. Заполните слайд 6 шаблона финальной презентации сквозного проекта.

Тема 5. Разработка продукта

1. Проанализируйте основные преимущества вашего продукта, а также укажите основные производственные и инвестиционные затраты на его разработку.

2. Заполните слайд 7 шаблона финальной презентации сквозного проекта.

Тема 6. Выведение продукта на рынок

1. Составьте бюджет мероприятий по выводу продукта на рынок.

2. Заполните слайд 8 шаблона финальной презентации сквозного проекта.

Тема 7. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности

1. Сформулируйте IP-стратегию вашего проекта, которая включает в себя:

- описание технологии,
- выбранного способа (способов) ее охраны
- юридических способов коммерциализации (самостоятельное использование (какими способами)).

2. Заполните слайд 9 шаблона финальной презентации сквозного проекта.

Тема 8. Трансфер технологий и лицензирование

1. Обоснуйте целесообразность лицензирования как модели коммерциализации технологии, на которой основан ваш проект. Сформулируйте основные параметры лицензионного договора с покупателем лицензии, укажите цену лицензии.

2. Заполните слайд 10 шаблона финальной презентации сквозного проекта.

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» представлено в Приложении 1 и включает в себя:

- план-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине, в том числе примерные нормы времени на выполнение по каждому заданию;
- характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся и методические рекомендации по их выполнению;
- требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы;
- критерии оценки выполнения самостоятельной работы.

IV. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций		Оценочные средства	
				текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Темы 1-8	ПК-4	знает	Тестирование собеседование	Презентация проекта
			умеет		
			владеет		
		ПК-6	знает	Тестирование собеседование	Презентация проекта
			умеет		
			владеет		

Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 2.

V. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

(электронные издания)

1. Инновационно-технологическое развитие: теоретический базис и прикладные аспекты : монография / Ю.А. Левин, А.О. Павлов. – Москва : Русайнс, 2018. – 74 с. – Режим доступа: <https://www.book.ru/book/927832>
2. Инновационное предпринимательство и трансфер технологий [Электронный ресурс] / Д.Ю. Миронова, О.А. Евсеева, Ю.А. Алексеева. – СПб: Университет ИТМО, 2015. – 98 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66460.html>
3. Богатова, Е. В. Инновационная экономика [Электронный ресурс] : монография / Е. В. Богатова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Русайнс, 2018. — 86 с. — 978-5-4365-2083-4. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/78860.html>

Дополнительная литература

(электронные издания)

1. Инновационное развитие России [Электронный ресурс] : возможности и перспективы / В.В. Баранов, И.В. Иванов. – М. : Альпина Паблишер, 2017. – 352 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/41422.html>

2. Стив Бланк Стартап [Электронный ресурс] : настольная книга основателя / Бланк Стив, Дорф Боб. – М. : Альпина Паблицер, 2016. – 616 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68012.html>

Нормативно-правовые материалы

1. ГОСТ Р ИСО 10006–2005. Системы менеджмента качества. Руководство по менеджменту качества при проектировании;

2. ГОСТ Р 52806–2007. Менеджмент рисков проектов. Общие положения;

3. ГОСТ Р 52807–2007. Руководство по оценке компетентности менеджеров;

4. ГОСТ Р 53892-2010. Руководство по оценке компетентности менеджеров проектов. Области компетентности и критерии профессионального соответствия;

5. ГОСТ Р ИСО/МЭК ТО 16326–2002. Программная инженерия. Руководство по применению ГОСТ Р ИСО/МЭК 12207 при управлении проектом.

6. ГОСТ Р 54869-2011 Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом.

7. ГОСТ Р 54869-2011 Проектный менеджмент. Требования к управлению программой

8. ГОСТ Р 54869-2011 Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов.

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Хакатоны 2018. <https://8d9.ru/it-events/hackathons>
2. Хакатоны этой весны. <https://rb.ru/list/hack-spring/>
3. Всероссийский Университетский МегаХакатон. <http://hackuniversity.ru/>

Перечень информационных технологий и программного обеспечения

Подключение к общекорпоративной компьютерной сети ДВФУ и сети Интернет; лицензионное программное обеспечение (общесистемное и специальное).

VI. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Обучение студентов по дисциплине «Иновационная экономика и технологическое предпринимательство» предполагает чтение лекций, формирование проектного решения и самостоятельную работу студента.

Формирование проектного решения происходит по мере получения знаний на основе предлагаемой формы презентации с использованием кейсовых проектов. Цели формирования проектного решения:

- Попробовать инновационные технологии, практики
- Проверить гипотезу / идею в короткий срок
- Сформировать команду, сформировать коммуникации
- Защитить существующий проект, получить опыт, отзывы, инвестиции

Защита проекта проходит в виде презентации проекта и презентации продукта. Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает через представленное проектное решение на основе установленных критериев.

VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий с перечнем основного оборудования	Адрес (местоположение) учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий, объектов физической культуры и спорта (с указанием номера помещения)
Лекционная аудитория, на 200 чел.: Экран с электроприводом 236*147 см Trim Screen Line; Проектор DLP, 3000 ANSI Lm, WXGA 1280x800, 2000:1 EW330U Mitsubishi; Подсистема специализированных креплений оборудования CORSA-2007 Tuarex; Подсистема видеокмутации; Подсистема аудиокмутации и звукоусиления; акустическая система для потолочного монтажа SI 3CT LP Extron; цифровой аудиопроцессор DMP 44 LC Extron.	690022, Приморский край, г. Владивосток, о. Русский, корпус G, ауд. 211

В читальных залах Научной библиотеки ДВФУ предусмотрены рабочие места для людей с ограниченными возможностями здоровья, оснащены дисплеями и принтерами Брайля; оборудованные портативными устройствами для чтения плоскочечатных текстов, сканирующими и читающими машинами, видеоувелечителем с возможностью регуляции цветовых спектров; увеличивающими электронными лупами и ультразвуковыми маркировщиками.

В целях обеспечения специальных условий обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья ДВФУ все здания оборудованы пандусами, лифтами, подъемниками, специализированными местами,

оснащенными туалетными комнатами, табличками информационно-навигационной системы.



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ
РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

по дисциплине

«Инновационная экономика и технологическое предпринимательство»

Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент,

магистерская программа «Предпринимательство и инновации в странах АТР»

Форма подготовки очная

Владивосток

2018

План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине

№ п/п	Дата/сроки выполнения	Вид самостоятельной работы	Примерные нормы времени на выполнение	Форма контроля
1.	По графику учебного процесса	систематизация материала для выбора инновационного решения	25	Собеседование тесты
2	По графику учебного процесса	систематизация материала для выбора инновационного решения	25	Собеседование тесты
3	По графику учебного процесса	систематизация материала для выбора инновационного решения	25	Собеседование тесты
4	По графику учебного процесса	систематизация материала для выбора инновационного решения	25	Собеседование тесты

Рекомендации по самостоятельной работе студентов

Самостоятельная работа предполагает работу студента в научной библиотеке и сети интернет. Систематизация материала для поиска инновационного решения может проводиться в виде конспектов, интеллектуальных карт, табличном варианте и другими способами, удобными для студента.

Рекомендации по работе с литературой.

Главное назначение литературных источников - расширение информационного поля, по сравнению с тем объемом знаний, который включен в лекционный курс и раздаточные материалы, подготовленные преподавателем.

В процессе подготовки к выполнению самостоятельной работы, а также к промежуточной аттестации при работе с литературой необходимо пользоваться следующими правилами. Обращаться, прежде всего, к тем источникам информации, которые вынесены в основной список литературы. Все они написаны в соответствии с требованиями подготовки специалистов и соответствуют по уровню информации хорошему профессиональному знанию

предмета дисциплины.

Методические указания к написанию конспекта

Конспект может быть выполнен в печатной или письменной форме.

Основные требования к конспекту:

1. Формирование записей по вариантам инновационных решений.
2. Запись основных понятий, определений, закономерностей, фор-мул, стандартов и т.д.
3. Заключение по возможностям и недостаткам.
4. Список использованных источников.

Конспект должен содержать исходные данные источника, на основе которого конспект составлен.

В нём должны найти отражение основные положения текста. Объём конспекта не должен превышать одну треть исходного текста. Текст может быть как научный, так и научно-популярный.

Сделайте в вашем конспекте широкие поля, чтобы в нём можно было записать незнакомые слова, возникающие в ходе чтения вопросы.

Соблюдайте основные правила конспектирования:

1. Внимательно прочитайте весь текст или его фрагмент – параграф, главу.
2. Выделите информативные центры прочитанного текста.
3. Продумайте главные положения, сформулируйте их своими словами и запишите.
4. Подтвердите отдельные положения цитатами или примерами из текста.
5. Используйте разные цвета маркеров, чтобы подчеркнуть главную мысль, выделить наиболее важные фрагменты текста.

Конспект – это сокращённая запись информации. В конспекте, как и в тезисах, должны быть отражены основные положения текста, которые при необходимости дополняются, аргументируются, иллюстрируются одним или двумя самыми яркими и, в то же время, краткими примерами.

Методические указания для использования интеллектуальных карт

Интеллектуальную карту желательно строить на основе сжатого анализа информации по литературным источникам, формируя отдельные связи и закономерности на рисунке.

Пример карты визуализации приведен на рисунок 1.

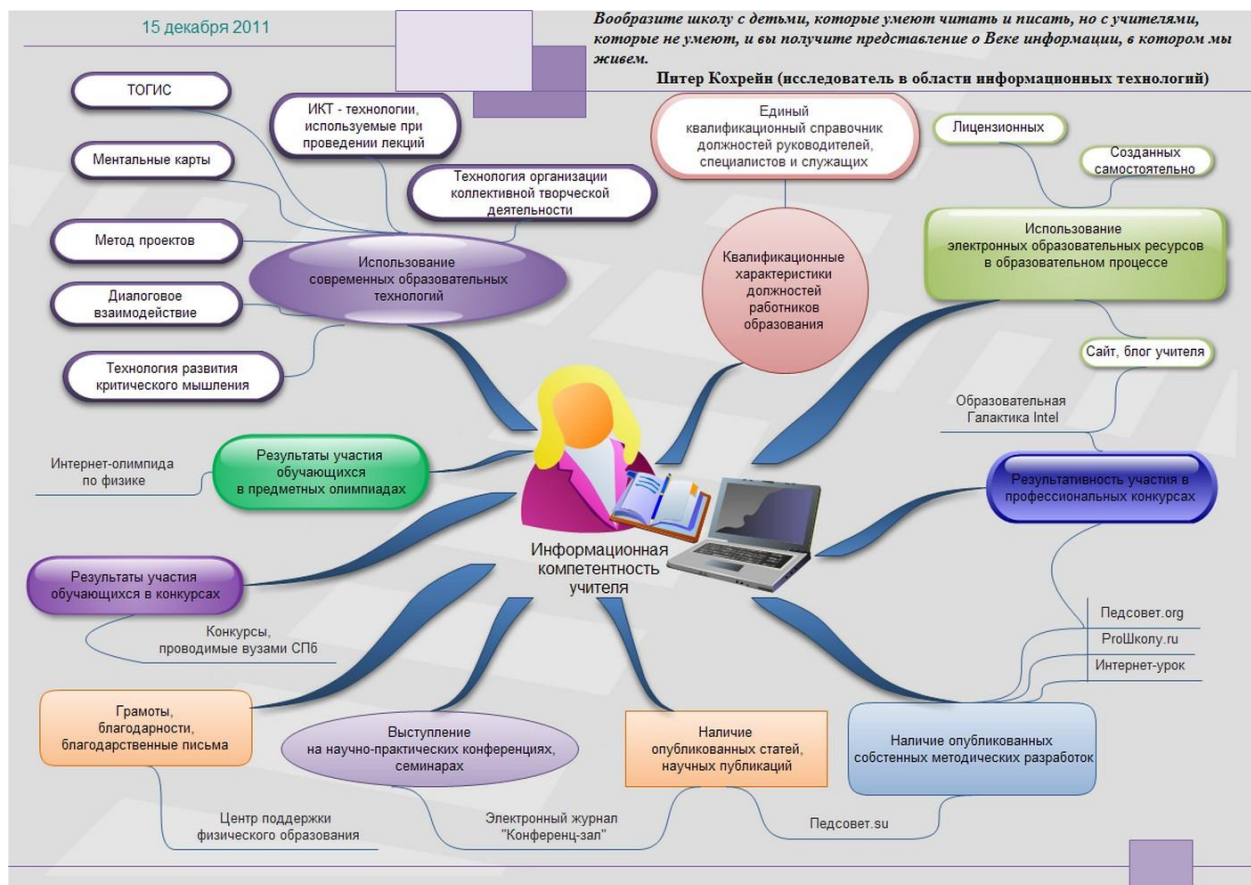


Рисунок 1. Пример интеллектуальной карты.

Методические указания для применения таблиц для систематизации материала

Выбор отдельных граф таблицы формируется исходя из основных критериев оценки систематизации. Для анализа желательно использовать не менее 10 источников, четко фиксируя критерии оценки. Пример систематизации материала приведен в таблице 2.

№п/п	Литературный источник	Автор, исходные данные	Предлагаемый метод анализа проекта	Предлагаемые формулы анализа проекта



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине

«Инновационная экономика и технологическое предпринимательство»

Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент,

магистерская программа «Предпринимательство и инновации в странах АТР»

Форма подготовки очная

Владивосток

2018

Паспорт ФОС

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК-4 – способностью анализировать и формировать предпринимательскую ориентацию организации	Знает	основные теории функционирования инновационной экономики и технологического предпринимательства; меры государственной поддержки инновационной деятельности и развития инновационной экосистемы
	Умеет	формировать проектные команды; выбирать бизнес-модели; проводить анализ рынка и прогнозирование продаж, анализ потребительского поведения, оценку эффективности инновационной деятельности, анализ рисков развития компании.
	Владеет	технологией разработки финансовой модели проекта, приемами проведения переговоров с инвесторами и навыками публичных презентаций проектов (питчей)
ПК-6 – способностью действовать проективно на основе разработки инновационных решений в различных областях управления	Знает	принципы организации, управления и оценки инновационной предпринимательской деятельности; основы коммерциализации инноваций и развития высокотехнологического бизнеса.
	Умеет	осуществлять планирование и проектирование коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в форме стартапа, коммерческого контракта, лицензионного договора;
	Владеет	приемами работы на рынке коммерциализации высоких технологий с использованием моделей product development и customer development, технологий бережливого стартапа (lean) и гибкого подхода к управлению (agile)

Контроль достижения целей курса

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций	Оценочные средства		
			текущий контроль	промежуточная аттестация	
1	Темы 1-8	ПК-4	знает	Тестирование собеседование	Презентация проекта
			умеет		
			владеет		
		ПК-6	знает	Тестирование собеседование	Презентация проекта
			умеет		
			владеет		

Методические рекомендации, определяющие процедуры оценивания результатов освоения дисциплины

Оценочные средства для текущей аттестации студентов представлены в виде тестов. На основе систематизации пройденного материала и самостоятельной работы студента формируется комплекс знаний, оценить который помогает решение тестов.

Тесты по темам

Тема 1 Сущность и свойства инноваций

1. Инновации – это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде (отметьте неправильный вариант):

- Новых продуктах
- Новом технологическом процессе
- Новом способе организации производства
- **Новом дизайне упаковки продукта**

2. К обязательным свойствам инноваций НЕ относится:

- Научно-техническая новизна
- Производственная применимость
- Коммерческий потенциал
- **Усовершенствованный дизайн**

3. Что из перечисленного можно отнести к инновационным продуктам и услугам (можно выбрать несколько вариантов ответа):

- Новый цвет (красный) зубных щеток от известной российской компании
- Схема нового вида летательного аппарата
- Найденный в процессе лабораторных работ студентов новый способ выращивания клеток Chlorophyta

• **Выпущенный на рынок новый процессор Intel® Core™ i7 7-го поколения**

4. Какие этапы не обязательно должна пройти придуманная вами идея, чтобы превратиться в готовый инновационный продукт?

- Этап прототипа (модели продукта)
- **Этап патентования**
- Этап производства
- Этап первых продаж

5. К механизмам работы компании по принципу «открытых инноваций» НЕ относится:

- **Публичная презентация нового продукта**
- Стратегические альянсы с другими компаниями
- Создание корпоративных венчурных фондов
- Заказы на НИОКР у внешних лабораторий и компаний

6. К эпохальным инновациям можно отнести:

- **Освоение скотоводства**

- Выпуск новой модели мобильных телефонов с функцией LTE
- Новый формат упаковки крема для лица Revitalift (50 мл, ранее – 100 мл)
- Смарт-часы Pebble (проект собрал на площадке KickStarter более 10 млн долларов)

7. К улучшающим инновациям можно отнести:

- Освоение скотоводства
- **Выпуск новой модели мобильных телефонов с функцией LTE**
- Новый формат упаковки крема для лица Revitalift (50 мл, ранее – 100 мл)
- **Смарт-часы Pebble (проект собрал на площадке KickStarter более 10 млн долларов)**

8. К псевдоинновациям можно отнести:

- Освоение скотоводства
- Выпуск новой модели мобильных телефонов с функцией LTE
- **Новый формат упаковки крема для лица Revitalift (50 мл, ранее – 100 мл)**
- Смарт-часы Pebble (проект собрал на площадке KickStarter более 10 млн долларов)

Тема 2 Формирование команды

1. Что из нижеперечисленного НЕ относится к малой группе:

- **Пассажиры поезда**
- Сотрудники парикмахерской
- Рабочие строительной бригады

2. Что из нижеперечисленного характеризует командного лидера:

- Харизма
- **Умение правильно распределять роли**
- Либерализм

3. На общий сбор группы пришли не все студенты, сославшись на занятость и пробки. Можно ли считать это проявлением отсутствия командного духа:

- Однозначно да
- **Да, если время и место было согласовано заранее**
- Нет, это объективные причины

4. В группе низкая экспансивность, это:

- **Мешает формировать команду**
- Никак не влияет на формирование команды
- Помогает формировать команду

5. Работа в команде имеет следующее преимущество:

- Снижает время на принятие решений
- **Повышает креативность**
- Упрощает распределение прибыли

6. Создание онлайн команды (без очных встреч):
 - **Возможно**
 - Невозможно
 - Неизбежно
7. К заповедям командного духа относится:
 - Безоговорочное подчинение
 - Отказ от увольнения работников
 - **Совместная работа**
8. Командный дух предполагает...
 - **Чувство общности**
 - Отсутствие лидера
 - Четкое выполнение функций

Тема 3 Бизнес-идея. Бизнес-модель. Бизнес-план.

1. Что является основой возникновения бизнес-идеи?
 - **Возможности**
 - Ценности
 - Получение прибыли
2. Бизнес-модель – это
 - Бизнес-идея, оформленная в виде бизнес-плана
 - **Концептуальная модель бизнеса, которая иллюстрирует логику создания добавленной стоимости (прибыли)**
 - Соотношение спроса и предложения на ценностное предложение на рынке
3. Отличительными чертами концепции бизнес-моделирования являются:
 - Сочетание динамического и статического подхода к бизнес-моделированию процессов
 - Использование экономико-математического аппарата прогнозирования и моделирования бизнеса
 - **Целостный подход к описанию компании, включая такие аспекты, как корпоративная стратегия, структурные, финансовые, операционные механизмы, продукты и услуги, рассматриваемые как единая целостность в динамическом контексте**
4. Эффективная бизнес-модель определяется следующими параметрами:
 - **Постоянный поиск новых возможностей, сочетание возможностей рынка и возможностей компании, интегрированность компании в создание цепочки ценностей, умение изменять существующую или создавать новую бизнес-модель в соответствии с новыми возможностями**
 - Эффективное взаимодействие с рынком, поставщиками и конкурентами

- Эффективное управление, организация операционной деятельности, отличная идея, которую можно кому-нибудь продать

5. Шаблон бизнес-модели А.Остервальдера и И.Пенье включает в себя следующие блоки:

- Ценности, ценностное предложение, ключевые ресурсы, ключевые процессы, ключевые партнеры, потребители, ключевые конкуренты

- **Потребительские сегменты, взаимоотношения с клиентами, каналы сбыта, ценностное предложение, потоки поступления дохода, ключевые партнеры, основные виды деятельности, ключевые ресурсы, структура издержек**

- Внутренняя среда организации, внешняя среда организации, ценности, структура, цели, процессы, конкуренты, потребители, поставщики

6. Стадии бизнес-планирования включают в себя следующие:

- Определение целей бизнеса, целей отделов и каждого сотрудника, оценка результативности деятельности компании, определение показателей эффективности

- Стратегическое планирование, среднесрочное планирование, краткосрочное планирование

- **Определение целей, миссии, определение основных видов деятельности и компетенций, составление планов, оценка издержек на производство и реализацию продукции,/услуги, оценка рисков**

7. Стратегические решения обладают следующими характеристиками:

- **Необратимые, долгосрочные, имеющие ключевое влияние на компанию в целом, касаются всех сфер деятельности и управления**

- Характерны только для крупных организаций, так как требуют большого штата сотрудников

- Принимаются руководителями и связаны со стратегической безопасностью организации

8. Дайте определение целям компании:

- Желание стартапера или предпринимателя достигнуть результатов

- **Управленческое решение, связанное с обязательством решить определенные задачи в установленные сроки**

- Получение прибыли и коммерциализация идеи

Тема 4.Маркетинг

1. Какие факторы не входят в маркетинговую среду фирмы:

- Макрофакторы

- Мезофакторы

- **Микрофакторы**

- **Мегафакторы**

2. Что такое B2C рынок?

- Рынок организаций, приобретающих товары и услуги для использования их в процессе производства

- **Рынок отдельных лиц и домохозяйств, приобретающих товары и услуги личного потребления**

- Рынок организаций, приобретающих товары и услуги для последующей перепродажи их с прибылью для себя

- Рынок покупатель-покупателю

3. Исследование заключалось в проведении группового интервью модератором в форме групповой дискуссии по заранее разработанному сценарию с небольшой группой «типичных» представителей изучаемой части населения, сходных по основным социальным характеристикам. Это было:

- Глубинное интервью

- Холл-тест

- Анализ протокола

- **Фокус-группа**

4. Что такое time to market?

- **Время, необходимое для выведения продукта на рынок**

- Время на развитие рынка

- Время на поиск сегмента

- Время на проезд до рынка

5. Какой из этих показателей больше РАМ?

- ТАМ

- САМ

- СОМ

- **Никакой**

6. Какой из этих показателей меньше СОМ?

- ТАМ

- САМ

- РАМ

- **Никакой**

7. Что такое маркетинг-микс?

- **Набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга**

- Набор факторов, влияющих на маркетинг

- Комплекс стратегических партнеров

- Секретная формула продукта

8. Что не входит в маркетинг-микс?

- Продуктовая политика

- Ценовая политика
- **Политика поведения на переговорах**
- Сбытовая политика

Тема 5. Разработка продукта

1. Расставьте в правильном порядке стадии традиционного жизненного цикла продукта (введите буквы в соответствующие поля правильной очередности):

- Изучение рынка 1
- Разработка продукта 2
- Обслуживание и поддержка 5
- Вывод на рынок 3
- Продажи 4
- Утилизация 6

2. Стадии жизненного цикла товара (выберите ненужное)

- Выход на рынок
- Спад
- Рост
- Зрелость
- **Обзвон клиентов**

3. Взаимодействие рынка и продукта описывается следующим циклом (проставьте номера в правильной очередности):

- Выход на рынок 3
- Разработка нового продукта 2
- Создание новой технологии или бизнес-модели 1
- Появление требований по улучшению 5
- Запрос на изменения 4

5. Преимуществами модели водопада являются (выберите лишний ответ):

- Очень подробное документирование процесса на каждой стадии
- Требования к продукту четко определены
- Снижение требований к квалификации разработчиков
- Страховка от дефектов разработки благодаря жесткому планированию
- Легко измеримые результаты каждой стадии
- Логично «встраивается» в полный жизненный цикл продукта
- **Гибкий учет изменяющихся требований клиента на каждой фазе**

итераций

- нет ответа

6. Недостатками метода гибкой разработки являются (выберите лишний ответ):

- Не выглядит так «солидно», как жесткая каскадная схема
- Некоторые клиенты не готовы идти на высокую вовлеченность в процесс разработки
- **Продукт для демонстрации появляется только на поздних стадиях**
- Менее подробная документация и стандартизация продукта
- нет ответа
- Уровень развития технологии, описываемый фразой «Прототип испытан в лабораторных условиях» имеет, по классификации NASA, номер...
 - нет ответа
- 6. Уровень развития технологии, описываемый фразой «Прототип испытан в лабораторных условиях» имеет, по классификации NASA, номер...

Ответ -4

7. Роль изобретательской идеи при разработке состоит в том, чтобы...

- Привлечь финансирование в проект
- **Устранить противоречие и, соответственно, решить проблему, содержащую это противоречие**
- Получить патент на изобретение
- Начать разработку продукта
- нет ответа

9. Основным принципом Теории ограничений является (выберите правильный ответ):

- Нужно учиться работать в условиях ограниченных ресурсов
- **В системе в каждый момент всегда есть только одно ограничение, только одно узкое место**
- Ограничение требований на компетенции персонала существенно повышает эффективность производства
- Прибыль предприятия ограничена соотношением выручки и издержек
- нет ответа

Тема 6. Выведение продукта на рынок

1. Потребность (с точки зрения психологии) – это:

- Основа спроса
- Биологическая реакция индивида на стимул, возникающий извне или изнутри и побуждающий организм перейти в активное состояние

- **Стремление достичь состояния общего психологического благополучия**
 - Обеспечить психологический комфорт и предотвратить / избавиться от дискомфорта
2. Расположите формы потребности в порядке ее развития:
- **Нужда – желание – запрос**
 - Желание – нужда – запрос
 - Запрос – нужда – желание
3. Какой из этих барьеров на пути осуществления запроса относится к внутренним?
- **Барьер несоответствия воспринимаемых выгод и цены товара (ложное или действительное несоответствие)**
 - Накладываемые семьей
 - Отсутствие товара
4. Как эффективнее всего снизить высоту барьера «неплатежеспособности» (товар: 3-хкомнатная квартира)?
- Поднять цену на товар
 - **Предложить рассрочку или кредит**
 - Снизить цену на 3%
5. Что такое функциональная ценность товара в соответствии с подходом Шета, Ньюмана и Гросса?
- Воспринимаемая полезность блага, обусловленная специфической ситуацией, в которой находится субъект
 - Воспринимаемая полезность блага, обусловленная его способностью возбуждать чувства
 - **Воспринимаемая полезность блага, обусловленная его способностью играть утилитарную роль**
6. Расположите в «классическом» порядке стадии потребительского процесса (процесс покупки):
- Поиск информации – осознание потребности – оценка альтернатив – покупка – потребление – постпокупочное поведение
 - Осознание потребности – поиск информации – оценка альтернатив – покупка – потребление – постпокупочное поведение

- **Оценка альтернатив – поиск информации – осознание потребности – покупка – потребление – постпокупочное поведение**
7. В какой ситуации наиболее сильно влияние референтных групп на выбор индивидуальным потребителем товарной группы и товарной марки?
- Публичных товаров первой необходимости (открытое потребление)
 - Личных товаров первой необходимости (скрытое потребление)
 - Личных товаров роскоши (скрытое потребление)
 - **Публичных товаров роскоши (открытое потребление)**
8. Какие факторы могут оказать наиболее позитивное воздействие на решение дистрибьютора взять инновационный товар в свою ассортиментную линейку:
- **Предполагающаяся массовая рекламная кампания**
 - Предоставление бонуса в 5% от объема продаж
 - **Предоставление эксклюзивных прав на торговлю данным инновационным товаром данному дистрибьютору**

Тема 7. Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности

1. Российская коммерческая организация, применяющая общую систему налогообложения (по модели «доходы минус расходы»), приобрела по договору у украинского предприятия право использования рационализаторского предложения, которое было сделано работником этого предприятия и оформлено всеми документами, которые требуются для этого по законодательству Украины. Договор был оформлен в полном соответствии с общими требованиями российского и украинского законодательства к договорам об отчуждении исключительного права на объект интеллектуальной собственности, однако стороны не учли то, что законодательство Украины не дает возможности предприятию предоставлять право использование рационализаторских предложений третьим лицам (глава 41 Гражданского кодекса Украины). При проведении проверки российская налоговая инспекция не согласилась с обоснованностью включения российской организацией данных расходов в состав расходов, уменьшающих базу по налогу на прибыль организаций, и начислила российской организации налог, штраф и пени. Права ли налоговая инспекция?

- Да, потому что в российском законодательстве рационализаторские предложения не охраняются как интеллектуальная собственность, следовательно российская организация никаких прав на этот объект не приобрела, что делает ее расходы необоснованными.

- Да, потому что по украинскому законодательству не предусмотрена возможность отчуждать право использования рационализаторского предложения.

- Нет, потому что возникновение интеллектуальной собственности было оформлено в полном соответствии с законодательством страны, в которой она была создана.

2. При проведении опытно-конструкторской работы в лаборатории научно-исследовательского института научный сотрудник Матвеев изобрел новое устройство. Заведующий этой лабораторией Карпов потребовал указать в качестве авторов изобретения не только Матвеева, но и его, Карпова, поскольку он осуществлял общее руководство данной работой, контролировал ход ее выполнения и оказывал Матвееву всяческое организационное и материальное содействие, вникал в суть разработки и давал ценные советы. Матвеев согласился на это при условии, что это будет оформлено договором и за это ему будет заплачено. Карпов и Матвеев подписали соглашение, из которого следовало, что стороны признают, что они являются соавторами изобретения, и было дано описание изобретения. Оговоренную сумму Карпов немедленно передал Матвееву. Институт оформил на данное изобретение патент, в котором обладателем исключительного права на изобретение был указан институт, а авторами изобретения были указаны Матвеев и Карпов. Впоследствии Матвеев поссорился с Карповым и решил добиться исключения указания на авторство Карпова из патента. Выберите правильную юридическую оценку описанной ситуации.

- Ситуация соответствует закону, поскольку интеллектуальные права являются передаваемыми и отчуждаемыми активами. Матвеев не имеет права оспаривать соавторство Карпова.

- Продажа авторства законом не признается и не защищается. Сделка Карпова и Матвеева ничтожна, потому что заведующий лабораторией не внес никакого личного творческого вклада в создание изобретения и не может считаться автором по закону. Матвеев имеет основания для оспаривания соавторства Карпова.

- Карпов является соавтором Матвеева в силу закона. Соглашение Карпова и Матвеева является излишним и недействительным. Матвеев не имеет

права оспаривать соавторство Карпова и должен вернуть Карпову полученные от него деньги.

3. Вы провели исследование в области химии, в результате которого открыли новый закон природы, синтезировали ранее не известное вещество и написали об этом научную статью. Выделите и охарактеризуйте все охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности:

- Научное открытие, новое вещество (изобретение), научная статья (произведение науки).
- **Новое вещество (изобретение), научная статья (произведение науки).**
- Новое вещество (изобретение) при условии его патентования, научная статья (произведение науки) при условии ее опубликования.

4. Антонов – единственный автор разработки – раскрыл ее суть в докладе на конференции. Доклад был опубликован 01 февраля 2016 г. Далее, 18 февраля 2017 г. Антонов обратился к патентному поверенному за услугами по оформлению заявки на регистрацию данной разработки как изобретения в Роспатенте. Патентный поверенный заявил о непатентоспособности данной разработки, поскольку она уже известна из уровня техники, т.к. информация о ней была раскрыта в опубликованном докладе. Прочтите пункт 3 статьи 1350 ГК РФ. Прав ли патентный поверенный?

- Нет, потому что Антонов является единственным автором разработки, поэтому не «конкурирует» сам с собой и эта публикация не может считаться для него вошедшей в уровень техники.
- Нет, потому что льготный срок на подачу заявки после раскрытия информации не истек.
- **Да, потому что по закону не имеет значения, кто раскрыл данные о разработке, а льготный срок для подачи заявки после раскрытия информации уже истек.**

5. Общество с ограниченной ответственностью «Старт Ап» подало в Роспатент заявку на получение патента на коммерчески ценную разработку в качестве изобретения. К «Старт Апу» обратилась компания, заинтересованная в использовании данной разработки, с выгодным предложением приобрести временную неисключительную возможность ее использования. Юрист «Старт Апа» разъяснил руководству фирмы, что, по его мнению, в России это невозможно. Прав ли он?

- Да, потому что лицензирование патентных заявок законодательством не предусмотрено.

- Отчасти да, потому что до публикации патентной заявки право использования своей разработки «Старт Ап» может предоставить только в качестве ноу-хау (при условии, что сведения сохранялись в режиме конфиденциальности), а после публикации режим ноу-хау по закону пропадает и до момента получения патента юридический объект пользования отсутствует.

- Нет, потому что как до, так и после публикации патентной заявки до получения патента «Старт Ап» может предоставлять право использования соответствующей информации, несмотря на то, что отсутствует охраняемый объект интеллектуальной собственности (ноу-хау, изобретение); а если в отношении разработки соблюдался режим конфиденциальности, то это также возможно по договору о предоставлении права использования ноу-хау (но только до публикации заявки, если вся суть такого ноу-хау заключалась в данном изобретении).

6. В связи с выполнением конкретного задания работодателя работник-инженер в нерабочее время 28 сентября 2016 года разработал устройство для спутникового мониторинга местоположения групп и отдельных людей, о чем письменно уведомил работодателя. Работодатель ничего работнику по поводу этой разработки не сообщал, а 24 февраля 2017 года подал в отношении нее в Роспатент заявку на выдачу патента на полезную модель, указав работника в качестве автора и выплатив ему вознаграждение, оговоренное в трудовом договоре. Впоследствии патент работодателю на эту полезную модель был выдан, работодатель принял исключительное право на нее к бухгалтерскому учету и предоставил право ее использования своему партнеру, который начал производство таких устройств. Вправе ли инженер (1) оспаривать выдачу патента, (2) требовать от работодателя компенсаций за нарушение исключительного права инженера на данную разработку?

- Инженер не вправе оспаривать патент и предъявлять претензии к работодателю, потому что работодатель принял исключительное право на изобретение к бухгалтерскому учету (поставил патент на баланс).

- Инженер вправе оспаривать патент и требовать компенсаций от работодателя и его партнера, потому что изобретение не являлось служебным и у работодателя не было права на получение патента.

- Инженер вправе оспаривать патент, потому что право на получение патента вернулось к автору-изобретателю (работнику), но не вправе предъявлять претензии о нарушении своего исключительного

права (потому что у него его не было), а вправе требовать возмещения убытков и (или) компенсации морального вреда (если сможет доказать соответствующие обстоятельства).

7. Внимательно прочтите статью 1235 ГК РФ. Без каких условий лицензионный договор не будет считаться заключенным?

- **Предмет (конкретизация объекта ИС), способы использования объекта ИС, размер вознаграждения за использование ИС (или указание на безвозмездность договора).**

- Предмет (конкретизация объекта ИС), способы использования объекта ИС, территория использования объекта ИС, срок действия договора, размер вознаграждения за использование ИС (или указание на безвозмездность).

- Способы использования объекта ИС, срок действия договора, ответственность за нарушение договора.

8. Сотрудник, работающий в компании по трудовому договору, по своей инициативе в рабочее время нарисовал для нее логотип (авторское произведение – объект графики). Создание логотипов в трудовые обязанности сотрудника не входило. Данный логотип компания зарегистрировала в качестве изобразительного товарного знака и получила соответствующее свидетельство. Прочитайте пункт 9 статьи 1483 ГК РФ. Сможет ли дизайнер требовать отмены регистрации данного знака?

- Нет, потому что право на товарный знак не может принадлежать дизайнеру (физическому лицу), и авторское право на произведение графики не может пересекаться с исключительным правом на товарный знак.

- **Да, потому что исключительное право на произведение графики не перешло компании, а товарный знак не должен нарушать чужих авторских прав.**

- Нет, потому что данный логотип является служебным произведением и исключительное право на него принадлежит компании.

Тема 8. Трансфер технологий и лицензирование

1. Что понимают под трансфером технологий?

- **Формальную передачу прав на использование и коммерциализацию новых изобретений и инноваций от субъекта, выполняющего научные исследования, третьей стороне**

- Самостоятельное практическое использование и коммерциализацию технологической разработки субъектом, выполняющим научные исследования, в собственном производстве

- Создание объекта интеллектуальной собственности для собственных нужд и дальнейшего применения для перспективных исследований и разработок

2. Каково базовое условие, обеспечивающее Вашей компании возможность использовать бизнес-модель “Лицензирование”?

- Спрос на разработки Вашей компании со стороны конкурентов

- Наличие у потенциального покупателя ресурсов для выполнения собственных НИОКР, проведения патентного поиска и обеспечения правовой охраны Вашей разработки

- **Наличие у Вашей компании прав на технологию, обеспеченных выданным патентом или режимом коммерческой тайны на предприятии**

3. Каково, по Вашему мнению, ключевое преимущество использования бизнес-модели лицензирования при развитии собственного технологического бизнеса?

- Возможность сосредоточиться только на исследованиях и разработках

- Отсутствие необходимости заниматься производством, сертификацией, поставками, логистикой

- **Возможность диверсификации источников дохода без дополнительных затрат на НИОКР**

4. Можно ли назвать компанию IBM, продающую права на использование технологий, патенты на которые ей принадлежат, патентным троллем?

- Да

- **Нет**

- Да, но только в случае, если IBM не использует эти технологии в собственной производственной деятельности

5. В случае, если Ваша компания разработала изобретение, провела патентный поиск, подала заявку и получила от патентного ведомства уведомление о проведении в отношении изобретения экспертизы по существу, а также получила дату приоритета и номер документа (заявки) на патент на изобретение, а также нашла покупателя на данное изобретение, какого вида договор будет заключен?

- Патентная лицензия

- **Беспатентная лицензия**
 - Гибридная лицензия
6. Какой раздел не является обязательным в лицензионном договоре на использование изобретения, охраняемого патентом в режиме РСТ?
- Информация об усовершенствованиях, вносимых в технологию, составляющую основу для предмета сделки
 - **Перечень сотрудников Лицензиата и Лицензиара, имеющих доступ к информации о технологии**
 - Информация о сроке действия договора
7. Какой тип лицензии (исключительная или неисключительная) наиболее выгоден для Лицензиара?
- **Простая (неисключительная) лицензия, потому что Лицензиар сможет продать права на разработку и другим покупателям**
 - Простая (неисключительная) лицензия, потому что цена сделки будет выше, нежели чем при заключении договора исключительной лицензии, ведь объем передаваемых прав значительно больше при простой лицензии
 - Исключительная лицензия, так как с Лицензиара снимается обязательство по уплате пошлин за поддержание патента в силе.
8. Каким образом может быть исчислена цена договора на основании метода роялти?
- На основании четко оговоренной суммы, не превышающей стоимости затрат Лицензиара на разработку
 - На основании процента от стоимости ежемесячного фонда оплаты труда работников Лицензиара
 - **На основании процента от выручки Лицензиата, полученной от продажи продукта, основанного на технологии, права на которую переданы по лицензионному договору**

Тесты для проверки остаточных знаний

1. К обязательным свойствам инноваций относится:
 - **Научно-техническая новизна**
 - Усовершенствованный дизайн
 - Наличие патента на изобретение
2. Классификация инноваций по критерию уровня новизны (глубине вносимых изменений) включает в себя (отметьте **неправильный** вариант):

- Эпохальные
- **Замещающие**
- Псевдоинновации

3. Инновации – это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде (отметьте **неправильный** вариант):

- Новых услугах, внедренных на рынок
- Усовершенствованных продуктах
- **Новом патенте**

4. Что из перечисленного можно отнести к инновационным продуктам и услугам?

- Схема нового типа стола-трансформера
- **Выпущенная на рынок новая модель мобильных телефонов с функцией LTE**
- Найденный в процессе лабораторных работ новый способ выращивания цианобактерий Cyanobacteria

5. К базисным (радикальным) инновациям можно отнести (отметьте неправильный вариант):

- Изобретение и внедрение двигателя внутреннего сгорания
- Первые микропроцессоры Intel 4004
- **Новые модели смартфона Apple (Iphone 7)**

6. По мнению ряда психологов, стремление к авторитарному единоличному лидерству часто связано с комплексом неполноценности. В качестве доказательства они ссылаются на такую характеристику большинства авторитарных лидеров как:

- **Рост**
- Семейное положение
- Отсутствие детей

7. Командному лидеру свойственно управление главным образом в форме:

- Указывания
- Убеждения
- Вовлечения
- **Ответ зависит от ситуации**

8. К методам изучения характеристик и особенностей члена команды для распределения ролей относятся:

- Эксперимент
- Экспертная оценка
- Опрос
- Относится все перечисленное

9. Разрушает командный дух:

- Жесткий контроль
- Деление группы на «элиты» и «болото»
- Использование системы внутреннего соревнования
- **Все вышеперечисленное**

10. Что из нижеприведенного можно считать проявлением командного духа?

- После сдачи экзамена вся группа пошла праздновать
- Вся группа убеждена, Петр – худший студент в группе
- Вся группа решила пойти в кино вместо пары, так как пара очень скучная

• **После занятий вся группа собралась в общежитии, чтобы подготовиться к следующей практике**

11. Что является основой процесса генерирования идей?

• **Поиск новых возможностей и разработке действий по их реализации**

- Прибыль, которую может получить компания в будущем
- Интересы инвестора или грантодателя

12. Понятие бизнес-модели, наиболее известные авторы моделей:

• Бизнес-модель – модель проектирование бизнеса. Авторы: Ф.Тейлор, А.Маслоу, А.Слоун.

• **Бизнес-модель – это концептуальная модель бизнеса, которая иллюстрирует логику создания добавленной стоимости (прибыли). Авторы: А.Остервальдер, И.Пенье; М.Джонсон, К.Кристенсен, Х.Кегерманн.**

• Бизнес-модель – это прототип, создаваемый стартапом в ходе проектирования. Авторы: Г.Форд, С.Джоббс.

13. Суть понятия «ценностное предложение» в бизнес-модели М. Джонсона, К. Кристенсена, Х. Кегерманна:

- ○ а)целевой потребитель; б)работа, которая должна быть сделана для решения ключевых проблем или удовлетворения ключевых потребностей целевых потребителей; в)предложения, удовлетворяющие потребности или решающие проблемы

- ○ а)целевой продукт; б)виды деятельности, которые приносят прибыль компании; в)уровень прибыльности и рентабельности компании в сравнении с конкурентами

- ○ а)общая характеристика и новизна продукта; б)рыночная конъюнктура и характеристика потребителя; в)возможности компании на рынке

14. Основные блоки бизнес-модели А.Остервальдера и И.Пенье:

- ○ Внешняя среда; внутренняя среда; краткосрочные цели; долгосрочные цели; стратегия; миссия; бизнес-планирование; рыночные сегменты; ключевые факторы

- ○ Система управления; операционные задачи; бизнес-процессы; бизнес-моделирование; экономические сегменты; рыночные сегменты; ценностные сегменты; ключевые факторы; формула прибыли

- ○ Потребительские сегменты; ценностное предложение; каналы сбыта; взаимоотношения с клиентами; потоки поступления дохода; Ключевые ресурсы; ключевые виды деятельности; ключевые партнеры; структура издержек

15. Типовая структура бизнес-плана:

- ○ Социальная значимость компании, экономическая целесообразность; стратегические перспективы, инвестиционная привлекательность, расчет себестоимости и прибыли

- ○ Цели, миссия, основные виды деятельности, маркетинговый план, производственный план, план привлечения персонала; финансовый план

- ○ Стратегические цели, рыночные перспективы; задачи на первый год работы; брендинг; состав основных фондов; отчет о прибылях и убытках

16. Какой из этих показателей **не** относится к критериям, изучаемым во время маркетинговых исследований потребителей?

- ○ Возраст потребителей
- ○ Размер компании-клиента

- **Курс валют**

17. Что **не** относится к этапам маркетингового исследования?

- Формулирование проблемы
- **Наблюдение за поведением клиента**
- Сбор информации

18. Какой тип информации **не** собирается во время маркетинговых исследований?

- Вторичная
- Количественная
- **Выборочная**

19. Какой тип конкуренции представляют собой авиаперевозки для междугородних автобусных рейсов?

- Потенциальная конкуренция
- Прямая конкуренция
- **Косвенная конкуренция**

20. Какой из этих параметров привлекательности сегмента **нельзя** оценить в денежном выражении?

- **Рыночная доступность сегмента**
- Потенциальная емкость сегмента
- Рентабельность работы с сегментом

21. Стадиями жизненного цикла продукта являются (вычеркните **ненужное**):

- Изучение рынка
- **Получение государственного финансирования**
- Разработка продукта
- Вывод на рынок
- **Подготовка научных статей и диссертаций**
- Продажи
- Обслуживание и поддержка
- Утилизация

22. Расставьте в правильном порядке уровни готовности технологии (введите буквы в соответствующие поля правильной очередности):

А. Фундаментальные исследования выявили потенциал применения 1

- В. Прототип всей системы прошел проверку в эксплуатационных условиях
6
С. Определены возможные применения 2
D. Штатная эксплуатация и сопровождение 7
E. Получено экспериментальное подтверждение возможности применения
3
F. Прототип испытан в лабораторных условиях 4
G. Компоненты системы испытаны в реальных условиях
H. Прототип испытан в условиях, близких к реальным 5

23. Отметьте буквами «Г» и «В», соответственно, преимущества метода гибкой разработки и метода водопада:

1. Очень подробное документирование процесса на каждой стадии. В
2. Логично «встраивается» в полный жизненный цикл продукта. В
3. Нужны разработчики высокой квалификации. Г
4. Требования к продукту четко определены. В
5. Требуется меньше доработок из-за вовлеченности клиента. Г
6. Легко измеримые результаты каждой стадии. В
7. Страхование от дефектов разработки благодаря жесткому планированию.

В

8. Гибкий учет изменяющихся требований клиента на каждой фазе итераций. Г
9. Быстрое возникновение «нулевого» приближения к продукту. Г
10. Снижение требований к квалификации разработчиков. В

23. Административное противоречие в рамках ТРИЗ это (выберите **правильный** ответ):

- Осознание существующей проблемы (нужно что-то сделать, а как это сделать — не известно)
- Управленческое противоречие между инновационным характером разработки и консервативной системой управления
- Противоречие модели использования изобретения и соответствующей административно-правовой документации

24. Расставьте в правильном порядке стадии циклического алгоритма Теории Ограничений (введите буквы в соответствующие поля правильной очередности):

- A. Расширить (снять) ограничение системы 4
- B. Решить, как максимально использовать ограничение 2
- C. Найти самое узкое место (ограничение) 1

D. Подчинить все процессы использованию полученного решения³

E. Определить следующее ограничение⁵

24. Каковы элементы модели потребности на основе подхода Шета, Ньюмана и Гросса?

Функциональная ценность, Социальная ценность, Эмоциональная ценность, Эпистемическая ценность, Условная ценность

Территориальная ценность, Социальная ценность, Эмоциональная ценность, Эпистемическая ценность, Условная ценность

Функциональная ценность, Социальная ценность, Эмоциональная ценность, Эпистемическая ценность

25. Какая из стадий «Потребительского процесса» (модель поведения потребителей) следует за стадией «Осознанием потребности»?

Оценка альтернатив

Покупка

Поиск информации

26. Перечислите стадии алгоритма Customer Development в правильном порядке:

Определение клиента – Подтверждение клиента - Создание клиента – Построение компании

Подтверждение клиента – Построение компании – Определение клиента – Создание клиента

Построение компании – Определение клиента – Подтверждение клиента - Создание клиента

27. Какова ключевая цель стадии «Подтверждение клиента» алгоритма Customer development?

Определить, кто является клиентом

Выявление повторяющихся сценариев продаж, составление дорожной карты продаж и коммуникаций

Создание спроса со стороны конечных пользователей

28. Какова ключевая цель стадии «Построение компании» алгоритма Customer Development?

Передача полномочий по стартапу регулярному управленческому аппарату

- Объединение идеологов бизнеса в самом начале пути
- Выявление повторяющихся сценариев продаж, составление дорожной карты продаж и коммуникаций

29. Каково содержание исключительного права на объект интеллектуальной собственности?

- Владелец исключительного права на объект интеллектуальной собственности может свободно владеть, пользоваться и распоряжаться данным объектом
- Владелец исключительного права на объект интеллектуальной собственности может самостоятельно производить продукцию на базе данной интеллектуальной собственности, а также выдавать другим лицам лицензии на ее производство
- **Владелец исключительного права на объект интеллектуальной собственности может: сам использовать данный объект любым не запрещенным законом способом; запрещать использовать данный объект без своего согласия третьим лицам (в том числе требовать восстановления своих нарушенных прав); распоряжаться своим исключительным правом, в том числе путем его отчуждения либо предоставления третьим лицам права использовать данный объект в оговоренных пределах (за исключением фирменных наименований и наименований мест происхождения товаров)**

30. Какое утверждение из нижеприведенных является **верным**?

- Авторское право охраняет идеи
- **Использование объекта патентных прав без цели извлечения прибыли не является нарушением исключительного права на такой объект**
- Программы для ЭВМ охраняются патентным правом

31. Каковы преимущества охраны идеи в режиме ноу-хау по сравнению с патентной охраной?

- **Правовая охрана идеи в режиме ноу-хау не требует проведения патентной экспертизы, государственной регистрации и уплаты государственных пошлин и действует бессрочно (пока секрет не раскрыт)**
- Правовая охрана идеи в режиме ноу-хау действует во всех странах мира и позволяет предотвратить «обратный инжиниринг» инновационного продукта

- Правовая охрана идеи в режиме ноу-хау обеспечивает более строгое преследование нарушителей исключительного права на ноу-хау по закону и юридически позволяет использовать идею большим числом способов

32. Какие преимущества предоставляет система международного патентования по РСТ по сравнению с традиционной (Парижской) системой?

- Принцип «одного окна» (взаимодействие через одно патентное ведомство), единообразные формальные требования к оформлению патентной заявки, большее время выбора конкретных иностранных государств, в которых будет испрашиваться правовая охрана, качество экспертизы патентных заявок, реклама (всемирное извещение о публикации патентной заявки), экономия на пошлинах

- Система РСТ позволяет получить патент, действующий на территории всех стран мира

- В рамках системы РСТ патентная заявка, поданная в одно национальное патентное ведомство, считается поданной сразу во всем патентные ведомства государств-членов РСТ и при успешном прохождении экспертизы заявителю выдаются патенты всеми этими ведомствами

33. Какую роль играют средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий в правовой охране технологических инноваций?

- Никакую

- Они позволяют обеспечить правовую охрану «бренда» самого инновационного технологического продукта либо его производителя и (или) продавца, то есть его юридически защитить его различительную способность к узнаваемости среди потребителей

- Они выступают альтернативой патентной форме правовой охраны и правовой охране в режиме секрета производства (ноу-хау)

34. Какая деятельность из обозначенных в списке не является форматом коммерческого трансфера технологий?

- Уступка университетом принадлежащего ему охраняемого технического решения коммерческой компании

- Выполнение научно-исследовательской работы на основании контракта между субъектом малого наукоемкого предпринимательства (Исполнитель) и крупным исследовательским университетом (Заказчик), причем условия контракта позволяют Исполнителю использовать результаты работ для проведения дальнейших исследований

• **Публикация результатов научных исследований в топовом научном журнале, который выписывают директора по разработкам крупнейших коммерческих корпораций**

• Консультирование университетским профессором группы инженеров на промышленном предприятии по вопросу внедрения научно-технологической разработки, выполняемое на основании договора между университетом и предприятием

35. Что считается неисключительной лицензией и для кого из сторон лицензионного договора она наиболее выгодна, при прочих равных условиях?

• **Предоставление Лицензиату права использования изобретения с сохранением за Лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам, что наиболее выгодно Лицензиару**

• Предоставление Лицензиату права использования изобретения без сохранения за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам, что наиболее выгодно Лицензиару

• Предоставление Лицензиату права использования изобретения с сохранением за Лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам, что наиболее выгодно Лицензиату

• Предоставление Лицензиату права использования изобретения без сохранения за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам, что наиболее выгодно Лицензиату

36. Какое условие лицензионного договора **не** является обязательным (существенным)?

- Предмет договора
- **Территория использования**
- Цена лицензии
- Способы использования

37. Какая база используется при применении правила 25% для расчета роялти?

- Выручка
- Доход
- **Прибыль**
- Капитальные вложения

38. Что такое паушальный платеж?

- **Четко зафиксированная в тексте лицензионного договора сумма, зависящая от фактического объема производства и реализации продукции по лицензии, выплачиваемая в один или несколько приемов на ранней стадии действия лицензионного договора**
- Сумма, зависящая от фактических результатов коммерческого использования лицензии, выплачиваемая лицензиару в течение всего срока действия лицензионного договора по окончании каждого отчетного периода, начиная с даты вступления договора в силу
 - Ставка роялти, умноженная на базу исчисления (количество продукции, себестоимость изделия, прибыль, продажная цена, валовый объем производства)
 - **Четко зафиксированная в тексте лицензионного договора сумма, не зависящая от фактического объема производства и реализации продукции по лицензии, выплачиваемая в один или несколько приемов на ранней стадии действия лицензионного договора**

Оценочные средства для текущей аттестации (собеседование и тестирование)

Критерии оценки:

✓ 100-85 баллов – студент демонстрирует системные теоретические знания, владеет терминологией, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью и способность быстро реагировать на уточняющие вопросы, % правильных ответов по тестам составляет не менее 90%.

✓ 85-76 баллов – студент демонстрирует прочные теоретические знания, владеет терминологией, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью, но при этом делает несущественные ошибки, которые быстро исправляет самостоятельно или при незначительной коррекции преподавателем, % правильных ответов по тестам составляет не менее 80%.

✓ 75-61 балл – студент демонстрирует неглубокие теоретические знания, проявляет слабо сформированные навыки анализа явлений и процессов, недостаточное умение делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает не достаточно свободное владение монологической речью, терминологией, логичностью и последовательностью изложения, делает ошибки, которые может исправить только при коррекции преподавателем, % правильных ответов по тестам составляет не менее 70%.

✓ 60-50 баллов – студент демонстрирует незнание теоретических основ предмета, не умеет делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает слабое владение монологической речью, не владеет терминологией, проявляет отсутствие логичности и последовательностью изложения, делает ошибки, которые не может исправить даже при коррекции преподавателем, отказывается отвечать на занятия, . % правильных ответов по тестам составляет не менее 60%.

Оценочные средства для промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» является обязательной, для получения зачета, студентам необходимо создать свой проект по выбранной теме и защитить его.

Проект выполняется в рамках проведения изучения всего курса постепенно, итоговая презентация актуализируется и представляется на зачетном занятии.

Защита проекта проходит в виде презентации проекта и прототипа предлагаемой продукции (по возможности).

Методические указания к выполнению проекта

Целью проекта является выполнение конкретной технической задачи, поставленной перед магистрами.

Методические указания к оформлению и содержанию презентации доклада

Требования к презентации:

1. Презентация делается в Microsoft PowerPoint.
2. Презентация не должна превышать 15 слайдов.
3. Использовать при оформлении фирменный стиль ДВФУ.
4. Шрифт текста Times New Roman.

Требования к тексту презентации:

Не рекомендуется:

- перегружать слайд текстовой информацией;
- использовать блоки сплошного текста;
- в нумерованных и маркированных списках использовать уровень вложения глубже двух;
- использовать переносы слов;

– использовать наклонное и вертикальное расположение подписей и текстовых блоков;

– текст слайда не должен повторять текст, который выступающий произносит вслух (зрители прочитают его быстрее, чем расскажет выступающий, и потеряют интерес к его словам).

Рекомендуется:

– сжатость и краткость изложения, максимальная информативность текста: короткие тезисы, даты, имена, термины – главные моменты опорного конспекта;

– использование коротких слов и предложений, минимум предлогов, наречий, прилагательных;

– использование нумерованных и маркированных списков вместо сплошного текста;

– использование табличного (матричного) формата предъявления материала, который позволяет представить материал в компактной форме и наглядно показать связи между различными понятиями;

– выполнение общих правил оформления текста;

– тщательное выравнивание текста, буквиц, маркеров списков;

– горизонтальное расположение текстовой информации, в т.ч. и в таблицах;

– каждому положению, идее должен быть отведен отдельный абзац текста;

– основную идею абзаца располагать в самом начале – в первой строке абзаца (это связано с тем, что лучше всего запоминаются первая и последняя мысли абзаца);

– идеально, если на слайде только заголовок, изображение (фотография, рисунок, диаграмма, схема, таблица и т.п.) и подпись к ней.

Рекомендации по подготовке доклада:

Доклад – это сообщение, посвященное заданной теме, которое может содержать описание состояния дел в какой-либо сфере деятельности или ситуации; взгляд автора на ситуацию или проблему, анализ и возможные пути решения проблемы.

Как правило, структура доклада выглядит следующим образом:

1. Основное содержание доклада:

– последовательно раскрываются тематические разделы доклада.

2. Заключение:

– приводятся основные результаты и возможность дальнейшей работы по проекту.

Текст доклада должен быть построен в соответствии с регламентом предстоящего выступления: не более пятнадцати минут. В данном случае очень важно для докладчика во время сообщения уложиться во времени: если вас прервут на середине доклада, вы не сможете сообщить самого главного – выводов вашей самостоятельной работы. От этого качество выступления станет ниже и это отразится на вашей оценке.

Критерии выставления оценки студенту на зачёте

Баллы	Оценка зачёт	Требования к сформированным компетенциям
100-85	«зачтено» отлично	оценка «отлично» выставляется студенту представленный его командой проект обладает всеми признаками инновационного проекта и представляет конкретный интерес для заказчиков. Вклад конкретного магистранта идентифицирован должным образом; магистрант чётко и логически стройно излагает обоснование проекта, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причём не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приёмами выполнения практических задач.
85-76	«зачтено» хорошо	оценка «хорошо» выставляется студенту, если представленный его командой проект заинтересовал заказчика. Студент грамотно и по существу излагает обоснование проекта, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приёмами их выполнения.
75-61	«зачтено» удовлетворительно	оценка «удовлетворительно» выставляется магистранту, если представленный его командой проект имеет техническое решение. Студент допускает не точности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении обоснования проекта.
60-50	«не зачтено» неудовлетворительно	оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если представленный его командой проект не предлагает решения поставленной задачи. Студент не может обосновать проектное решение, допускает существенные ошибки. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.